

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费  
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进: <https://www.zhishihui.com>

实用易懂轻松有趣  
看了就会的经济学



# 每天学点 经济学

经济常识 | 经济现象 | 经济规律 | 经济动态

用最浅显易懂的语言解读看似深奥的经济学知识

刘小玲◎著



中国法制出版社  
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE



# 每天学点 经济学

经济常识 | 经济现象 | 经济规律 | 经济动态

刘小玲◎著

中国法制出版社  
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE





## 图书在版编目 (CIP) 数据

每天学点经济学: 最新升级版 / 刘小玲著. —2 版.

—北京: 中国法制出版社, 2015. 1

ISBN 978 - 7 - 5093 - 5579 - 4

I. ①每… II. ①刘… III. ①经济学 - 通俗

读物 IV. ①F0 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 180268 号

策划编辑: 刘 峰 (52jm.cn@163.com)

责任编辑: 王天颖 (tianying1029@126.com)

封面设计: 蒋怡

### 每天学点经济学: 最新升级版

MEITIAN XUEDIAN JINGJIXUE: ZUIXIN SHENGJIBAN

著者/刘小玲

经销/新华书店

印刷/三河市紫恒印装有限公司

开本/710 × 1000 毫米 16

版次/2015 年 1 月第 2 版

印张/13.25 字数/208 千

2015 年 1 月第 1 次印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978 - 7 - 5093 - 5579 - 4

定价: 29.80 元

北京西单横二条 2 号

邮政编码 100031

网址: <http://www.zgfzs.com>

市场营销部电话: 010 - 66033393

值班电话: 010 - 66026508

传真: 010 - 66031119

编辑部电话: 010 - 66034985

邮购部电话: 010 - 66033288

(如有印装质量问题, 请与本社编务印务管理部联系调换。电话: 010 - 66032926)

# 目 录

C  
O  
N  
T  
E  
N  
T  
S

## 第一章 我们身边的经济学

经济学高深莫测吗？是不是只有专家学者才能洞悉它的奥秘，我们则只能敬而远之呢？其实，经济学就在我们的身边，你随时都有机会一睹它的芳容。当你步入琳琅满目的商场时，为何最先看到的都是昂贵的珠宝首饰、高档化妆品？肯德基为什么从来不打折？沃尔玛又为什么“天天平价”？经济学的奥秘就在其中。

珠宝为何摆在商场的一楼？ / 010

物价为什么会上涨？ / 012

你真的买到便宜货了吗？ / 015

肯德基为什么不打折？ / 017

沃尔玛何以“天天平价”？ / 020

箭牌口香糖为什么能畅销？ / 022

为何商家钟情捆绑销售？ / 024

什么是“情感营销”？ / 026

购物卡有哪些玄机？ / 028

你知道电视猜谜的陷阱吗？ / 031

为什么二手货特别便宜？ / 034

便利店为何 24 小时营业？ / 037

两元店咋就这么火？ / 039

你了解“彩票”的历史吗？ / 041

## 第二章 妙趣横生的经济学

经济学并不是枯燥无味的，而是非常有趣的。“洛阳纸贵”的成语想必你一定知道，其中又蕴藏着怎样的经济学法则呢？还有“鱼和熊掌不能兼得”，从经济学的角度又该如何解释呢？为何经济萧条的时候，口红的销量会大幅上升呢？为何吃第三个汉堡包的幸福感没有第一个强烈呢？

“洛阳纸贵”为哪般？ / 046

鱼和熊掌为什么不能兼得？ / 048

为什么东西越贵越有人买？ / 051

节俭是一种美德吗？ / 053

我们为什么离不开微软？ / 055

“二八定律”有什么妙用？ / 058

你了解“锚定效应”吗？ / 061

你了解“禀赋效应”吗？ / 063

什么是“替代效应”？ / 066

什么是“口红效应”？ / 067

什么是“蝴蝶效应”？ / 069

什么是“鲶鱼效应”？ / 072

什么是“马太效应”？ / 074

什么是“羊群效应”？ / 075

什么是“木桶效应”？ / 078

什么是“棘轮效应”？ / 080

什么是“戈森定律”？ / 082

### 第三章 开阔视野的经济学

学习经济学的目的不单单是为了好玩，还是为了开阔视野、增长见识。在这一章里，你将接触到金融危机、泡沫经济、恩格尔系数、基尼系数、隐性失业、价格联盟等经济现象和术语。从美国政府的减税政策到国内的拉动农村消费，从冰岛的国家破产到德国怪相丛生的高福利，让经济学帮助你看清这个光怪陆离的世界。

为什么会爆发金融危机？ / 086

国家也会破产吗？ / 088

美元的地位能否被替代？ / 090

社会福利水平越高越好吗？ / 092

谁吹出了房地产泡沫？ / 095

什么是“恩格尔系数”？ / 097

什么是“基尼系数”？ / 099

收入差距是如何拉大的？ / 101

什么是“隐性失业”？ / 104

“价格联盟”是怎么回事？ / 105

倾销是怎么回事？ / 108

美国政府为何减税？ / 110

## 第四章 转动脑筋的经济学

想活动一下脑筋的话，不妨关注以下这些经济学知识：越有用的东西为什么越不值钱？产权在经济王国里的地位为何如此神圣？怎么区分GNP与GDP？GDP又是怎么算出来的？

价值是如何产生的？ / 114

什么是“价值悖论”？ / 116

产权为何如此神圣？ / 118

你知道“科斯定理”吗？ / 120

“剪刀差”剪掉了什么？ / 122

GDP和GNP有什么区别？ / 124

GDP是怎么算出来的？ / 126

## 第五章 离不开钱的经济学

金融是经济活动的命脉，在经济学的世界里，金钱就像无所不在的空气一样。在这一章里，我们将带你走进一个神话般的金融世界。金钱的本来面目是怎样的？耳熟能详的存款准备金又是怎么回事？为什么说复利是宇宙中最强大的力量？“洗钱”这个词又是从何而来？

什么是货币？ / 130

钞票为什么不能随便印？ / 132

通货膨胀是怎么回事？ / 134

什么是国际游资？ / 137

什么是利率？ / 139



|                     |
|---------------------|
| 什么是负利率？ / 141       |
| 什么是存款准备金？ / 145     |
| 什么是宇宙中最强大的力量？ / 146 |
| 什么是金融系统？ / 149      |
| 银行是怎么出现的？ / 152     |
| 银行卡知多少？ / 154       |
| 信用卡是如何诞生的？ / 156    |
| 什么是国债？ / 158        |
| 购买国库券真的保险吗？ / 160   |
| 保险是如何诞生的？ / 163     |
| 什么是基金？ / 165        |
| 什么是期货？ / 168        |
| 什么是信托？ / 171        |
| 证券交易所是如何产生的？ / 173  |
| 什么是金融衍生品？ / 176     |
| 美联储是干什么的？ / 179     |
| “洗钱”是怎么回事？ / 181    |
| 如何识别假币？ / 183       |

## 第六章 拿钱换钱的经济学

不同国家之间货币的兑换是门大学问。沸沸扬扬的人民币升值话题究竟蕴藏着怎样的乾坤？到底什么样的汇率体制才是合理的？一个国家为什么要有外汇储备？读了这一章，或许你就能明白货币战争究竟因何而起。

什么是外汇? / 188

什么是外汇储备? / 190

你了解汇率吗? / 192

人民币升值是好事吗? / 194

汇率之争为哪般? / 197

汇率是由什么决定的? / 199

汇率受哪些因素的影响? / 202

什么是浮动汇率制? / 205

你知道如何赚外汇吗? / 207

# 前言

P  
R  
E  
F  
A  
C  
E

经济学是研究如何合理配置有限资源的学问。对于我们来说，抽出时间来掌握一些经济学知识，是很有必要的。经济学的显微镜可以帮助我们洞察错综复杂、千变万化的经济现象，加深我们对自己行为的认识，从而使我们做出正确的选择，采取高效的行动。

攀登经济学这座高峰，不妨从我们最熟悉的地方开始。经济现象无所不在，而那些让你熟悉到视而不见的现象中，就蕴藏着经济学的奥秘。经常逛商场的人一定会发现这样一个现象，在商场的一层总是摆放着珠宝首饰和高档化妆品的柜台，这是巧合还是经济学的诡计？去过旧货市场的人也会发现，那里的东西便宜得让人咂舌，从经济学的角度，这又该如何解释呢？

迈出了第一步之后，我们再来看看那些趣味无穷的经济现象，其中的经济学知识会让你大开眼界。你能用一个经济学术语来诠释“鱼和熊掌不能兼得”的现象吗？当失业率上升、人们的收入下降的时候，为什么口红的销量会大幅度上升呢？对于一个饥饿的人来说，吃第三

个馒头的幸福感总不如第一个馒头，这在经济学上又做何解释？

学习经济学当然不止是为了好玩有趣，在经济学的世界里，我们能学到的知识很多，也很实用。书中为读者阐释了金融危机、泡沫经济、恩格尔系数、基尼系数、隐性失业、价格联盟这些经济学术语。从美国政府的减税政策到国内的拉动农村消费，从冰岛的国家破产到德国怪相丛生的高福利，经济学让我们站得更高，看得更远。

想活动活动脑筋吗？那就来看看 GNP 与 GDP 这对双胞胎吧！要想把它们分清楚，未必是容易的事。而要准确地统计 GDP，连经济学家都没辙呢！还有错综复杂的金融活动、风诡云谲的货币战争，摸清了其中的门道，保管周围的人对你刮目相看。

亲爱的读者朋友，每天抽出一点时间，来读一下经济学吧，你会发现，经济学既有趣又有用，并没有想象中那么难。



# 目 录

C  
O  
N  
T  
E  
N  
T  
S

## 第一章 我们身边的经济学

经济学高深莫测吗？是不是只有专家学者才能洞悉它的奥秘，我们则只能敬而远之呢？其实，经济学就在我们的身边，你随时都有机会一睹它的芳容。当你步入琳琅满目的商场时，为何最先看到的都是昂贵的珠宝首饰、高档化妆品？肯德基为什么从来不打折？沃尔玛又为什么“天天平价”？经济学的奥秘就在其中。

珠宝为何摆在商场的一楼？ / 010

物价为什么会上涨？ / 012

你真的买到便宜货了吗？ / 015

肯德基为什么不打折？ / 017

沃尔玛何以“天天平价”？ / 020

箭牌口香糖为什么能畅销？ / 022

为何商家钟情捆绑销售？ / 024

什么是“情感营销”？ / 026

购物卡有哪些玄机？ / 028

你知道电视猜谜的陷阱吗？ / 031

为什么二手货特别便宜? / 034

便利店为何 24 小时营业? / 037

两元店咋就这么火? / 039

你了解“彩票”的历史吗? / 041

## 第二章 妙趣横生的经济学

经济学并不是枯燥无味的,而是非常有趣的。“洛阳纸贵”的成语想必你一定知道,其中又蕴藏着怎样的经济学法则呢?还有“鱼和熊掌不能兼得”,从经济学的角度又该如何解释呢?为何经济萧条的时候,口红的销量会大幅上升呢?为何吃第三个汉堡包的幸福感没有第一个强烈呢?

“洛阳纸贵”为哪般? / 046

鱼和熊掌为什么不能兼得? / 048

为什么东西越贵越有人买? / 051

节俭是一种美德吗? / 053

我们为什么离不开微软? / 055

“二八定律”有什么妙用? / 058

你了解“锚定效应”吗? / 061

你了解“禀赋效应”吗? / 063

什么是“替代效应”? / 066

什么是“口红效应”? / 067

什么是“蝴蝶效应”? / 069

什么是“鲶鱼效应”? / 072

什么是“马太效应”? / 074



什么是“羊群效应”？ / 075

什么是“木桶效应”？ / 078

什么是“棘轮效应”？ / 080

什么是“戈森定律”？ / 082

### 第三章 开阔视野的经济学

学习经济学的目的不单单是为了好玩，还是为了开阔视野、增长见识。在这一章里，你将接触到金融危机、泡沫经济、恩格尔系数、基尼系数、隐性失业、价格联盟等经济现象和术语。从美国政府的减税政策到国内的拉动农村消费，从冰岛的国家破产到德国怪相丛生的高福利，让经济学帮助你看清这个光怪陆离的世界。

为什么会爆发金融危机？ / 086

国家也会破产吗？ / 088

美元的地位能否被替代？ / 090

社会福利水平越高越好吗？ / 092

谁吹出了房地产泡沫？ / 095

什么是“恩格尔系数”？ / 097

什么是“基尼系数”？ / 099

收入差距是如何拉大的？ / 101

什么是“隐性失业”？ / 104

“价格联盟”是怎么回事？ / 105

倾销是怎么回事？ / 108

美国政府为何减税？ / 110

## 第四章 转动脑筋的经济学

想活动一下脑筋的话，不妨关注以下这些经济学知识：越有用的东西为什么越不值钱？产权在经济王国里的地位为何如此神圣？怎么区分 GNP 与 GDP？GDP 又是怎么算出来的？

价值是如何产生的？ / 114

什么是“价值悖论”？ / 116

产权为何如此神圣？ / 118

你知道“科斯定理”吗？ / 120

“剪刀差”剪掉了什么？ / 122

GDP 和 GNP 有什么区别？ / 124

GDP 是怎么算出来的？ / 126

## 第五章 离不开钱的经济学

金融是经济活动的命脉，在经济学的世界里，金钱就像无所不在的空气一样。在这一章里，我们将带你走进一个神话般的金融世界。金钱的本来面目是怎样的？耳熟能详的存款准备金又是怎么回事？为什么说复利是宇宙中最强大的力量？“洗钱”这个词又是从何而来？

什么是货币？ / 130

钞票为什么不能随便印？ / 132

通货膨胀是怎么回事？ / 134

什么是国际游资？ / 137

什么是利率？ / 139

|                     |
|---------------------|
| 什么是负利率？ / 141       |
| 什么是存款准备金？ / 145     |
| 什么是宇宙中最强大的力量？ / 146 |
| 什么是金融系统？ / 149      |
| 银行是怎么出现的？ / 152     |
| 银行卡知多少？ / 154       |
| 信用卡是如何诞生的？ / 156    |
| 什么是国债？ / 158        |
| 购买国库券真的保险吗？ / 160   |
| 保险是如何诞生的？ / 163     |
| 什么是基金？ / 165        |
| 什么是期货？ / 168        |
| 什么是信托？ / 171        |
| 证券交易所是如何产生的？ / 173  |
| 什么是金融衍生品？ / 176     |
| 美联储是干什么的？ / 179     |
| “洗钱”是怎么回事？ / 181    |
| 如何识别假币？ / 183       |

## 第六章 拿钱换钱的经济学

不同国家之间货币的兑换是门大学问。沸沸扬扬的人民币升值话题究竟蕴藏着怎样的乾坤？到底什么样的汇率体制才是合理的？一个国家为什么要有外汇储备？读了这一章，或许你就能明白货币战争究竟因何而起。

什么是外汇? / 188

什么是外汇储备? / 190

你了解汇率吗? / 192

人民币升值是好事吗? / 194

汇率之争为哪般? / 197

汇率是由什么决定的? / 199

汇率受哪些因素的影响? / 202

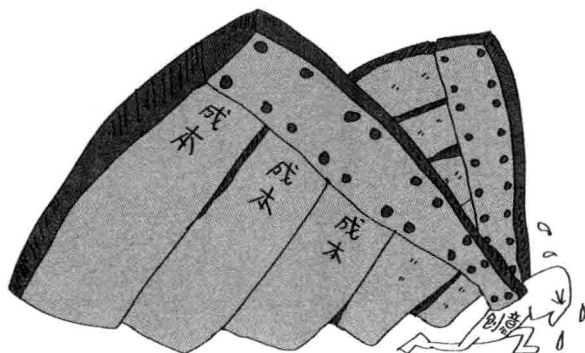
什么是浮动汇率制? / 205

你知道如何赚外汇吗? / 207

## 第一章

# 我们身边的经济学

经济学高深莫测吗？是不是只有专家学者才能洞悉它的奥秘，我们则只能敬而远之呢？其实，经济学就在我们的身边，你随时都有机会一睹它的芳容。当你步入琳琅满目的商场时，为何最先看到的都是昂贵的珠宝首饰、高档化妆品？肯德基为什么从来不打折？沃尔玛又为什么“天天平价”？经济学的奥秘就在其中。



## 珠宝为何摆在商场的一楼？

在一条小河边，一个白发苍苍的老渔翁正在河边钓鱼。老渔翁面带笑容，看上去十分悠闲。此时，钓鱼的人和散步的人开始多了起来。不一会儿，老渔翁的身边就围起了很多散步的人。

这是为什么呢？原来，这个老渔翁不像别人那样把所有的鱼都放在鱼篓里，而是只把小鱼留下，把大鱼全都放了。如此奇怪的举动让所有围观的人都异常诧异。很多人都喃喃自语道：“好不容易钓上来的大鱼，怎么都给放了，这不是浪费时间吗？”

一个小女孩走到老渔翁身边，问道：“老爷爷，您为什么要把大鱼都放掉了呢？”老渔翁微微一笑，回答说：“我家里只有一口小锅，煮不下大鱼，所以只钓小鱼啊！”

这个小故事形象地表达了经济学上的一个概念，即需求弹性。“需求弹性”这个概念是由近代著名的经济学家、英国剑桥学派的创始人阿尔弗雷德·马歇尔提出的。它是指需求会对价格有不同程度的反应，随着价格的变化而变化。价格升高，人们对该商品的需要会减少，而价格降低，人们的需求则会增加。

消费欲望与消费行为通常情况下是不一致的。人的消费欲望是无止境的，但人的欲望是要受到消费能力的限制的。这被经济学家称为“需求”。不仅如此，一个人对某种商品的“需求”，也并非是一成不变的，

因为人的需求本身也是有“弹性”的。

不同商品的“弹性”是不一样的，也就是受价格的影响程度是不一样的。大多数商品价格越高，需求量越低。其中，有些商品受价格变化影响大，被称作“弹性大”的商品，它们多半是一些在生活中可有可无的奢侈品。

还有些商品不管价格如何变化，需求量的变化很小，它们多为生活中必不可少的必需品，被称为“弹性低”或者“刚性需求”。

如果我们去各个商场逛上一圈，就会发现几乎每一个商场的第一层都是各种化妆品、珠宝首饰专柜，二楼往上才是女装、男装、家居用品、食品等等。这是商场有意为之的吗？答案是肯定的，商场这样安排是有它的目的的，这跟上面谈到的“需求弹性”有很大关系。

通常来说，商场一层的商品例如昂贵的化妆品和珠宝首饰，都是需求弹性很大的商品。这样的商品对于广大消费者来说是可买可不买的奢侈品。所以对于这些需求弹性大的商品，商家一定都会放在商场最显眼、方便购买的地方。

而对于电视机、电冰箱等家电专柜来说，一般都会被安排在很高的楼层。这是因为电器类的商品都是属于需求弹性很小的商品。消费者对于此类商品需求的迫切程度相对较低，因此对于这样的商品，消费者是不会经常买的，所以当然没必要把这样的商品放在顾客方便的地方。

还有，你知道为什么在超市门口会放口香糖吗？这也是因为相对于其他食品而言口香糖的需求弹性较大。顾客在结账时往往可以随手拿上两包，这样一来，就会在无形中增大口香糖的销售量。而如果不放在这个位置，顾客就会因为不方便而放弃购买，这当然会缩小口香



糖的销售量。

试想下，如果超市门口摆的都是酱油盐的话，它的销量一定不会比摆在货架上高出多少。买的人始终会买，不买的人始终不买。所以，商场一楼最好的位置都要留给需求弹性大的那些商品。

## 物价为什么会上涨？

老王是一个下了岗的失业工人。因为没有收入，老王一家的日子过得十分清贫。他觉得这不是办法，必须想点办法挣点钱才行。

于是，老王就从亲戚那里借了点钱，开了一家小餐馆。到现在，老王的餐馆已经整整开了八年。由于饭菜的口味好，价格又便宜，所以餐馆的生意一直都很好，每天都会有大量的客人前来光顾，其中很大一部分都是回头客。

可近两年来，老王的生意却大不如前了，原因是物价在这两年上涨得非常厉害。由于物价上涨，导致餐馆的成本也开始上涨，这使得老王不得不提高价格。虽然提价是情理之中的事，但是在顾客看来却是无法接受的。所以，自从老王提价以来，遭到了很多顾客的反对，有的顾客干脆就不来了。

对此，老王抱怨说：“唉，今年的生意真是难做，现在物价上涨得这么快，普通老百姓谁还有余钱来下馆子啊！真不知道这物价啥时候才能落下来啊，再这样涨下去我可真要关门了。”

如今,“物价上涨”已经成为了老百姓议论最多的话题,人们的生活一直笼罩在物价不断上涨的阴影里。2014年5月份,居民消费价格总水平同比上涨2.5%。其中,城市上涨2.5%,农村上涨2.3%;食品价格上涨4.1%,非食品价格上涨1.7%;消费品价格上涨2.4%,服务项目价格上涨2.7%。居民消费价格总水平环比上涨1.35%。其中,食品价格同比上涨4.1%,食品中价格上涨5%、粮食价格上涨3%。这使得广大消费者叫苦不迭。

正因为如此,物价问题已经成为了社会各界最为关注的热点问题。很多消费者在感叹物价暴涨的同时也产生了疑问,为什么物价会涨得如此厉害呢?

谈到物价上涨的原因,有以下几点:

第一,由于受粮食价格恢复性上涨并带动肉禽蛋等主要副食品价格上涨的影响,导致物价出现上涨。

第二,由于固定资产投资的规模的不断扩大,从而促使生产资料的价格大幅上涨,进而导致居住类价格也随之上涨。

第三,国际市场物价的上涨对我国市场物价的上涨起到了推波助澜的作用。近年来,美国等国家由于受石油价格持续上涨的影响,扩大了对生物能源的开发,这使得玉米、大豆等粮食的需求量大幅增加,从而使国际市场上的粮价大幅上涨。由于受国际市场粮价上涨的影响,我国的粮食价格也日渐上升,这就使得以粮食为原料的食用油、肉、禽、蛋、奶等主要副食品的价格也随之上升。

第四,成本的上涨也是物价上涨的原因所在。近几年来,我国主要农产品的价格一直走低,稻谷、小麦、玉米、大豆、油菜籽、生猪等主

要农产品的价格基本上都低于十年前的水平。而种植养殖的成本随着生产资料价格和农村劳动力价格的上涨而大幅上升，由此导致农产品的价格上涨。

那么，物价水平的持续上涨会给老百姓的生活带来哪些不利的影响呢？

第一，在一直以来不断扩大的负利率的压力下，老百姓存在银行里的钱贬值了。我国一直以来都是世界上储蓄率最高的国家之一。很多老百姓由于受传统观念的影响，不热衷于消费，而是习惯于把钱存进银行。在这些老百姓看来，只有把钱存进银行，才是最安全的选择。然而，现实却并非如他们所愿。随着居民消费价格的持续上涨，目前银行存款已经进入了负收益时代。也就是说，老百姓存入银行的钱已经在不停缩水了。

以一年期存款为例，假设银行一年期定期的存款利率为 3%，扣除 20% 的利息税，实际利率只有 2.4%，假设物价上涨率为 5%，一年期定期存款收益率实际上为负 2.6%。也就是说，如果你将 1 万元存入银行一年的话，一年后这 1 万元不但没有增值，而且还贬值了 260 元。事实上，负利率使得老百姓的实际购买力下降了。

第二，物价高使得低收入阶层居民的生活水平降低了。有关调查表明，2010 年，老百姓对物价指数的满意度已经降低到了自 1999 年以来的最低点。由于食品价格一直是价格上涨的核心，这就使得城市低收入家庭的生活水平和质量严重降低了。

第三，农村物价涨幅高于城市，使得农民的消费压力增加了。2011 年 1 月，居民消费价格总水平城市上涨 4.8%，农村上涨 5.2%。和城市相比，农村高出了 0.4 个百分点。对于经济条件有限的广大农民家庭来说，物价水平的大幅上涨在相当程度上抑制了他们消费的增长。

## 你真的买到便宜货了吗？

在一家商场里，消费者刘女士试的鞋子是某知名品牌的一双标价 899 元的及踝短靴，专柜销售员指着促销牌说：“满 300 减 120”。只要多加 1 元钱，这双鞋子就可以用 6 折的价格买到。想想因为 1 元钱而损失掉的 120 块钱，显然心有不甘。“要么你再看看其他的鞋子，可以累加啊！”刘女士接受了销售员的提议。20 分钟之后，她相继选中了另外两双鞋子。

在这个柜台看鞋子女士们会在选好一双鞋子后迅速分成这样两类：一类是不停掀开每一只鞋子的鞋底，只看价钱，然后掏出手机翻出计算功能，不停计算；还有一类则是选中三四双试好之后逐一比较价格再进行累加。刘女士属于后一类，很不幸，她选中的两双鞋子一双仍然是 899 元，另一双是 595 元。无论怎样累加，她都无法实现多付 1 元钱的梦想。

当我们走在大街小巷时，例如“大放血”、“大甩卖”、“狂甩”等字样随处可见。而且，有的商家在店内还贴着一个牌子，上面写着“恕不讲价”等等的话。在各大商场里，例如“买一送一”、“买五送二”等广告也无处不见。很多商场还会以店庆的名义，纷纷推出“满 200 减 130”、“满 200 减 150”，甚至“满 200 减 160”等不同幅度的促销活动。如此不顾成本的疯狂促销真的是让利消费者吗？我们要知道，利润两个

字在所有商家眼里都是最有诱惑力的字眼。商家之所以出卖商品，目的只有一个，就是获得利润。

所以，作为消费者，我们有充分的理由相信，商家绝不会慈悲到乐意做赔本生意。我们不妨来看看这背后的猫腻。

通常商家的促销方式有三种：

方式一：买 100 减 30。直接减去现金，让很多消费者都会误以为就是打折，其实差别很大。首先，多数商品价钱都是以 9 结尾，这就意味着减掉的钱永远少于你预期的。其次，一旦不够减钱的数额，你就会在商场内找寻价格适合的商品去“补”，无形中增加了你的二次消费的概率。

方式二：买 200 返 200。返券有 AB 券之分。其实就是“低买高送”，一般对消费者都有不同程度的优惠。A 券是指返出的券可直接视同现金使用，B 券是指券部分须贴现金使用。满 200 返 200 看似 5 折，其实要想用返的券买商品是件很浪费时间的事。

方式三：全场 3 折起。这个广告语看起来貌似没有什么杀伤力，但其实它却是一个“微笑刺客”。有的商场会号称“全场 3 折起”，你就会一厢情愿以为那里很实惠，但实际上去了你才发现，你喜欢的牌子，你需要的东西，还有一些漂亮“新品”，居然只有一点点折扣，甚至不参加活动。

我们都知道，任何一种产品都是有生产成本的。因此，只有商品销售的最低价格比生产该商品所需的成本高一些，商家才能够赚取利润。事实上，商家在平时的商品销售中，商品的价格要比实际成本高很多。只要将价格下调一些，消费者就会以为自己真的可以买到便宜货了。这样一来，消费者自然会趋之若鹜，商品自然就会很容易卖出去，而且销量会更大。这就是所谓打折现象的真相。



## 肯德基为什么不打折？

经常去肯德基的人会发现这样一种情况：通常情况下，肯德基会向消费者发放优惠券，而不是像很多超市那样，现场打折。你知道这是为什么吗？在这里，我们要先了解一下一个经济学术语：价格歧视。

肯德基的这种做法其实就是一种价格歧视。需要说明的是，这里的“歧视”是一个经济学术语，本身不含贬义。

价格歧视实际上是一种价格差异。它是指企业为了获得更大的利润，把同一产品按购买者的不同而规定不同的价格，一部分购买者所支付的价格高于另一部分购买者所支付的价格。

大家都知道，优惠券不是那么容易就能得到的。要想拿到优惠券，就要花时间去搜集。这当然是很浪费时间的。而肯德基印发这些优惠券也是需要付出成本的。也许你会问，肯德基的老板是不是很笨，直接打折不就行了，何苦要这么做呢？其实肯德基的老板这样做，不是笨，而恰恰是精明的表现。

其实，肯德基印发优惠券主要是为了吸引那些低收入人群的，而对于那些高收入人群来说，他们根本享受不到肯德基这样的优惠。

一般来说，优惠券上的东西都是有固定组合的，不是顾客可以随便选择的。对于高收入者来说，第一，他们不会因为没有优惠券而放弃去肯德基；第二，他们也不会被这种固定组合限制住。他们

都是想吃什么就买什么，想什么时候吃，就什么时候吃。可是对于低收入者来说，要考虑的因素相对要多很多。

很多低收入者之所以会走进肯德基，就是因为他们手里有优惠券，这样他们就可以享受到优惠。所以，这些人会不惜花费时间去收集优惠券。

这样一来，肯德基不仅不会失去高收入的顾客，还吸引了很多低收入者前来消费，这自然会增加肯德基的营业额。肯德基卖出的东西是一样的，可是高收入者花的钱就要高于低收入者，这就是典型的价格歧视。

这种价格歧视不仅在餐饮业存在，在交通业也是存在的。网名叫飞飞的网友是广州一家外企的职员。因为工作原因，他经常会坐飞机在全国各地跑来跑去。他发现了一个有趣的现象。

一次，他要坐飞机到杭州出差。从广州到杭州的经济舱票价是800元，但是，从杭州到广州的经济舱票价竟然是1500元。飞飞怎么也想不通，自己乘的是同一航空公司的飞机，而且还是同一架飞机、同样的机组，时间、里程一样，怎么机票的价格相差这样大呢？

这也是价格歧视的表现。价格歧视不仅在我国有，在欧美国家也同样存在。在美国，航空公司之间就经常发生价格大战。有的时候，优惠票价常常只是正常票价的三分之一。然而，即使是这样，航空公司也不会让旅客从中占到半点便宜。

航空公司对于因公出差和私人旅行的旅客所规定的价格就是不一样的。你知道他们是怎么区分的吗？原来，购买优惠票有一定的条件限制，



比如说，航空公司规定优惠票要提前两星期订票，而且必须在目的地度过一个月甚至两个周末才行。

我们都知道，通常出差的人的时间和行程安排是比较紧的，很少有旅客在两个星期以前就计划好了行程并在目的地滞留那么长时间，这就使得一些出公差的旅客无法购买优惠票。航空公司就是用这样的条件，限制了因公出差的旅客购买优惠票。

很多企业之所以搞价格歧视，目的就是获得更多的利润。对所有商家来说，在成本一定的情况下，如果能按较高的价格把商品卖出去，就会赚得更多。所以，商家就会想方设法把价格卖得更高。但是，如果商家把价格定得太高的话，就会失去很多支付能力较低的消费者，从而导致利润减少。所以，精明的商家就想出了一种两全其美的方法，既可以以较高的价格赚富人的钱，又可以以较低的价格赚穷人的钱。这便是价格歧视产生的根本原因。

价格歧视的前提是市场分割。如果商家不能分割市场，就只能实行统一的价格。如果商家能够分割市场，区别顾客，而且所分割的不同市场具有明显不同的支付能力，这样的话，企业就可以对不同的群体实行不同的商品价格，从而达到获取利润的目的。

## 沃尔玛何以“天天平价”？

沃尔玛是目前全球最大的百货业零售商。在广大消费者的眼中，沃尔玛是便宜和品质的代名词，而这也是沃尔玛获得成功的原因所在。

进价4元钱的商品会以2元的价钱出售，这在沃尔玛是常有的事。很多人会问，这不是在做赔本生意吗？但是我们都知道，商人是谁无论如何也不会做赔本生意的，沃尔玛之所以会这样做，其实是有原因的。

在沃尔玛超市里，并不是所有商品都是打折的。通常情况下，打折的商品都只是其中的一部分。而且打折的商品也不是一直都打折，而是轮流打折。例如，星期一是食品打折，星期二是烟酒打折，等等。

“平价”商品使商品的单价降低了，低廉的价格每天都在吸引着成千上万的消费者去沃尔玛购物。所以，每天都可以看到沃尔玛商场人头攒动的情景。这些顾客为沃尔玛带来的是庞大的商品销售量，而如此庞大的销售量，每天都会为沃尔玛创造相当可观的利润。

相信每一位消费者都听过“天天平价”这四个字。在很多消费者眼里，“平价”意味着可以用最少的钱买最多的商品。然而，消费者真的会如愿以偿吗？任何商家出卖任何一种商品的目的都只有一个，那就是

获得利润。所以说，平价的商品是以低廉的成本为依托的。如果商家不能保证最大限度地降低成本，那么出卖“平价”商品就是在自寻死路。

而“天天平价”的商业模式就是以低廉的成本作为支撑的。如果无法最大限度地降低成本，那就经不起“天天平价”的考验。那么，你知道沃尔玛是如何降低成本的吗？

第一，沃尔玛实施的是仓储式的管理。其大部分商品都采用大包装，同时沃尔玛的店址通常都会选在租金比较便宜的地段，这就为其节省了很大一笔开支。

第二，沃尔玛与全球的供应商之间是通过联网来进行信息共享的，这就使得沃尔玛在全球的供应商可以在第一时间了解沃尔玛的销售与存货情况，从而能够及时安排好生产与运输。

第三，沃尔玛拥有全球最大的私人卫星通信系统和最大的私人运输车队。沃尔玛在全球每个分店的电脑都是和总部相连的，这就使得全球各个分店发出订单后，能够在 24 小时内接收到配发中心运送的商品。

第四，沃尔玛有一套严格的控制管理费用的制度。沃尔玛对于行政费用的控制是非常严格的。公司规定全球各个超市的采购费不得超过采购金额的 1%，公司的整个管理费要维持在总销售额的 2%，相比之下，同行业的其他公司的平均水平却高达 5%。

第五，沃尔玛每年用于广告的费用很少。沃尔玛通常不会做太多的促销广告，他们会把节省下来的广告费用用来推出更为廉价的商品。

沃尔玛就是通过以上几点来降低商品的成本的。低廉的成本换来的是低廉的商品价格，而低廉的商品价格换来的则是丰厚的利润。这就是沃尔玛能够获得成功的原因所在。

## 箭牌口香糖为什么能畅销？

箭牌口香糖公司是由一位名叫小威廉·莱格利的美国人在 100 年前创建的，公司总部在芝加哥。当时的主营产品是肥皂和发酵粉，口香糖只是附带送给消费者的促销产品。如今，箭牌口香糖全球销售额超过 30 亿美元，有 17 家工厂分布在全球各地，产品畅销 140 多个国家和地区。

看到这里大家一定会问，为什么箭牌口香糖会如此畅销呢？一种产品的畅销通常都是由众多因素促成的，而箭牌之所以能够取得成功，其中一个最为重要的因素是，箭牌口香糖在其营销过程中，恰到好处地利用了消费者的依赖心理。正是因为消费者的这种无法割舍的依赖感，才成就了箭牌口香糖闻名世界的辉煌。

上个世纪 90 年代时，箭牌口香糖曾经经历了一段时期的没落，那时，箭牌口香糖的销量直线下降，公司高层想了很多方法，试图扭转这种尴尬的颓势，可依然没有令箭牌口香糖起死回生。这让所有箭牌人都倍感焦急。

然而就在所有人都近乎绝望时，一个员工走进了总裁的办公室，他是来向总裁献策的。他对总裁说：“我发现一个绝好的机会，也许可以帮助我们渡过难关。您看，现在社会上不是正在倡导公共场所禁止吸烟吗，我想，这肯定让那些视烟如命的人感到异常痛苦吧。您想一想，那些经常烟不离口的人，一定已经习惯了手伸向衣兜，

掏出香烟的动作，如果他们被禁止吸烟的话，他们肯定会一时难以适应。如果用口香糖来替代的话，也许可以帮助他们减轻无法吸烟的痛苦吧。”

总裁顿时眼前一亮，当即就召开会议，研究出了一个方案，然后着手实施。根据方案的要求，箭牌公司的员工们开始走进公共场所，去劝说烟民用嚼口香糖来代替吸烟。效果很明显，一段时间以后，很多烟民“手伸向衣兜，掏出香烟，点燃，深吸一口”的习惯性动作被“剥开包装纸，取出口香糖，张开嘴巴，有节奏地咀嚼”给成功替代了。随着越来越多的烟民逐渐爱上了口香糖，箭牌口香糖终于东山再起。

相信你在看这篇文章之前，肯定买过箭牌口香糖吧？这个牌子的口香糖是众多口香糖品牌中最为畅销的，它在我国市场的占有率也是最高的。

据一个咨询机构的调查显示，箭牌口香糖占据了中国市场 89.7% 的市场份额，这个数字对于其他外资公司来说，可谓是无法超越的。而在同类行业里，箭牌口香糖也是稳坐第一把交椅的。

在今天，嚼箭牌口香糖也仍然是很多人的习惯，可以说这些消费者已经完全形成了对箭牌口香糖的依赖。很多人会在吃过饭后，习惯性地掏出它。

箭牌口香糖公司的营销人员认为：只要让消费者对口香糖产生了依赖心理，那么他们就会对箭牌口香糖产生极度的忠诚与信任，甚至还会使得消费者不在乎箭牌口香糖相对较高的价格以及它所存在的缺点。



现在，几乎所有企业都已经注意到了这一点。他们之所以想方设法地创立品牌，目的就是想要让消费者对自己的产品产生依赖感。这种依赖感就像是人们对于空气、阳光和水的依赖一样。可以说，消费者的依赖感就是企业利润的来源。

很多世界知名的名牌商品之所以会对消费者产生巨大的吸引力，从而成为消费者心目中的“偶像级品牌”，原因就是消费者的依赖感所至。享受名牌产品带来的精神愉悦感，满足虚荣心，显示自我的社会身份、地位、名气，是绝大多数消费者的心理。

这就像是飞机的头等舱。航空公司之所以会设置头等舱，其目的就是要在服务上和经济舱拉开距离。很多坐过头等舱的消费者，不会再去坐经济舱，这就是消费者的依赖心理。

事实上，只要消费者的经济状况允许其进行相对较高的消费，消费者就会选择一个可以让自己更舒服、更享受、更愉悦的方式。而这个可以让消费者上瘾的产品或服务只要被其体验过，消费者就会产生依赖性。

对于一个企业来说，建立起产品与消费者之间的依赖关系，是进行市场突围，在竞争对手中脱颖而出一种重要手段。

## 为何商家钟情捆绑销售？

某制药公司是一家以生产普药为主的公司。一直以来，该公司推出了很多药品。可惜的是，在这些药品当中，除了三种药品的销售额较高之外，其他药品的销售额都很低。经过调查，公司发现这



些药品之所以不畅销，最主要的原因是这些药品价格普遍较高，再加上进入市场较晚，所以没有任何品牌基础。

为增加这三种药品的销售额，公司制定了一系列的促销措施。将三种药品中的一个药品 A 作为重点推广对象，而放弃了药品的利润，试图借此来扩大市场份额，并带动其他药品的销售。

而就在此时，市场行情却突发变故。由于受政策的影响，A 药品的原料生产厂家被迫停产，这使得 A 药品的原材料出现短缺，从而导致 A 药品原料价格出现上涨。这对于公司来说，就意味着成本上升。

此时，如果公司提高 A 药品销售价格的话，就意味着公司原来制订的抢占市场的计划成为泡影。如果不提高价格的话，公司就会面临巨额亏损。

在这种情况下，公司经过再三权衡，最终决定保持 A 药品原价不变，然后借机扩大市场份额。于是，公司将原来按经销商购进额 9:1 赠送 A 药品的策略，改为了赠送 B 药品。自从公司改变了策略之后，情况果然出现了转机。

这一策略使公司不仅扩大了 A 药品的市场份额，还顺势扩大了 B 药品的份额。这就是捆绑销售原理的具体体现。

所谓捆绑销售是指：两个或两个以上的产品或公司，在促销过程中进行合作，以此来扩大它们的影响力。近几年来，捆绑销售作为一种新型的营销模式，正在逐步被越来越多的企业重视和运用。

当你走进一些商场或超市时，会看到各种各样的产品附加赠送活动。

此时，你千万不要以为商家是在大发慈悲，这种看似附加赠送的活动，其实就是商家为了获得利润而搞的一种捆绑销售。

捆绑销售的形式主要包括以下几种：优惠购买，消费者购买甲产品时，可以用比市场上优惠的价格购买到乙产品；统一价出售，产品甲和产品乙不单独标价，按照捆绑后的统一价出售；统一包装出售，产品甲和产品乙放在同一包装里出售。

你知道为什么越来越多的企业钟情于捆绑销售吗？因为合理而有效的捆绑销售能够为企业创造出良好的收益和价值。这主要体现在以下几个方面：

第一，捆绑销售有利于产品抢占市场，进而增加产品的销售额。

第二，捆绑销售可以扩大企业品牌的影响力，从而有利于企业开拓新的市场。

第三，捆绑销售可以降低企业的营销费用和风险。

基于此，捆绑销售自然就成为了很多企业钟情的一种销售模式。

## 什么是“情感营销”？

相信你在电视上曾看到过这样一则广告语——“那几天，就要宠你”。这就是专门为洁婷卫生巾做的广告。洁婷卫生巾是我国丝宝集团公司出品的一款女性护理产品。该品牌自1997年上市销售以来，取得了良好的销售业绩，深受广大女性消费者喜爱。你在这仅有七个字的广告里，看出了什么门道没有呢？

洁婷的营销人员打的是情感牌。他们试图通过对女性情感上的慰藉来吸引广大女性消费者的眼球。这张牌也确实给公司带来了巨大的市场占有率。

心理学研究表明,情感需求是每一个人都有的一种心理状态,而女性的情感需求更甚于男性。鉴于此,洁婷的营销团队为了进一步扩大市场占有率,招揽更多的消费者,而在广告中引入了男性,以男人对女人的关爱作为宣传的核心内容,使得女性消费者从温馨的情感中产生共鸣。

这种广告宣传方式一方面弱化了广告的商业味道,另一方面又挑动了女性心中敏感的情愫,从而增进了女性消费者对洁婷的好感。广告推出以后,洁婷每天的销售额都在增加。

如今的市场竞争异常激烈,谁要想在战场中胜出,就必须要有自己的独门功夫才行。和洁婷卫生巾的营销策略异曲同工的,是那些服装商家推出的情侣装和亲子装。

相信当你拿着新买的衣服,和你的爱人或者孩子一起穿起来,一定会很高兴吧?此时你有没有想过,商家为何会推出情侣装和亲子装呢?他们的目的是什么呢?其实,这不过是商家的一种营销方式而已。这样的营销方式被称为情感营销。

近两年来,情侣装和亲子装一直是服装业里的一大热门。在全国各大城市,这种服装已经成为了广大消费者抢购的对象。这让那些推出情侣装和亲子装的商家们都狠狠地赚了一笔。可以说,这种情感营销的方式,已经让服装中的情侣文化、亲子文化成为了一种潮流、一种风尚。

可以说，这些商家们已经牢牢地牵住了消费者的“情感线”。有这根情感线在手，他们就不愁没有钱赚。爱情、亲情是人生永恒的主题，将“爱情”、“亲情”与“商品”挂钩，就能保证顾客盈门。

我们可以看到，商家为了利用“情感”来吸引消费者，对于服装图案的设计下了很大的工夫。有的情侣装上的图案是一把钥匙和一把锁，它的寓意是用钥匙开启心灵之锁；有的情侣装的图案是瓶子和杯子，中间用线条贯穿，它的寓意是将浓浓的爱意从瓶子倒入杯子。

情感是维系人与人之间一切关系的纽带。在商品社会中，情感甚至已经成为了维系人与商品之间关系的纽带。这正是广大商家在做品牌宣传时，大打情感牌的原因所在。

## 购物卡有哪些玄机？

一个姑娘到离家不远的家乐福超市购物。当她刚走到超市入口时，一个20岁左右的小伙子向她走了过来，脸上带着职业性的微笑。她并不知道接下来要发生什么，便停了下来。

小伙子凑到她身边，问她说：“小姐，请问您买购物卡吗？您买东西付款时，就可以刷我的卡，我给您打9折。怎么样？”姑娘一听，心里顿时犯起了嘀咕，怎么会有这样的好事？就在这时，她发现不远处，也有人手里拿着购物卡在跟顾客说着什么，这让她隐约感到有些不妥，于是把头摇得像拨浪鼓似的，快步走开了。

事后，这名姑娘跟朋友说起了这件事，朋友告诉她，这些人都

没有工作,是专门靠这个赚钱的。他们有一个统一的外号叫“黄牛”。这些人每天都可以赚很多钱,有的甚至一天可以赚到500块。朋友说,像这样的人现在有很多,基本上所有的商场、超市附近都有他们出没。而且在网上,也到处有购物卡折现的帖子和广告。

说起购物卡,你肯定不会陌生。如今的购物卡种类繁多,可以说,由于这些购物卡的出现,人们的生活开始变得更加方便。买东西的时候,可以不用带着大把的现金到街上去,这样一来可以避免丢失,同时在跟卖家进行交易时,也更方便、更快捷。

但是你知道吗?就是这种给消费者带来了诸多方便的购物卡,现在也成了很多人赚钱、牟利的工具。

如今,给员工们发放购物卡已经成了很多公司和单位提高福利待遇的方式之一。有了购物卡,就可以不带钞票到商场购物。这当然是令所有人都十分开心的事情。而伴随着购物卡的风行,收卡的“黄牛”也开始见缝插针,成批成批地诞生了。

在全国各大城市的商场和超市,随处可见“黄牛”的身影。这些异常敬业的黄牛们,拿着一沓沓的购物卡,四处游窜,捕捉目标。口才是一顶一的好,脚步是一顶一的快。通常他们采取的都是流水线的作业方式——收卡、卖卡、变现都有专门的人负责。就像故事里提到的,他们通常会以低于9折的价位收卡,然后在商场内为准备结账的顾客刷卡购物,从中赚取差价。

以一张300元的购物卡为例,黄牛们通常会以8折的价钱收购,然后再按9.5折给顾客刷卡,这样的话,一张300元的购物卡黄牛可以赚



45元左右。对于这些黄牛来说，一天赚400到500元绝不是什​​么难事，而一个月下来，他们起码可以赚到10000元。

同时，在各大商场和超市，到处都可以见到办理购物卡的海报。为了给办卡客户提供方便，很多商场和超市甚至把办卡柜台外移到了顾客出入口处。从早到晚，这些柜台前都挤满了办卡的消费者。但你可能不知道，购物卡的背后还隐藏着很多秘密。

首先，发行购物卡，可以让很多企业的销售额扩大；其次，还可以帮助购卡单位解决部分税收问题。现在很多单位之所以会集中购买购物卡，原因是商家能为他们提供发票，这样一来企业购买购物卡给员工发放福利所需的资金，就可以摊入费用支出以冲抵部分利润，而企业向国家上缴的所得税就会减少。

以一般纳税人25%的纳税比例算，如果从当月400万元的利润中拿出40万元用于购买购物卡，那么纳税额就可以由原来的100万元变为90万元，整整减少了10万元。

对商家而言，这相当于得到了一笔无息贷款。以一家年发行10亿元购物卡的商家为例，短期消费客户如果占到50%，商家就可以获得5亿元的存量现金，减去其中1%~2%的返利，存入银行后，可获得6%~8%的协议贷款利息。还有因为过期、损毁、零头放弃等各种原因，每年有大约5%的卡内残值，一年就有10%以上的纯利润。这也就是说，每年发行10亿元购物卡的商家，一年至少可以赚到1亿元的利润。

专业发卡公司发行的卡使用范围很广，一张卡可以在不同的商场、饭馆、健身房、美容院等多处商家进行消费。专业发卡公司从中可以得到商家给予的3%佣金，而购买购物卡需要支付现金或支票，第三方发



行机构在发放购物卡的过程中就可以快速形成现金流，而消费者拿到购物卡后不可能一次性就把卡内的金额全部消费掉，而这个时间差产生的资金对发卡公司而言就发挥了重要的融资作用。

## 你知道电视猜谜的陷阱吗？

“一个人从飞机上掉下来，为什么没摔死？”

“树上站了8只鸟，开枪打死了一只，还剩几只鸟？”

“有一种药，你想吃，上药店却买不到，这是什么药？”

你有没有在电视上和广播电台里听到这样的脑筋急转弯呢？像这样简单的脑筋急转弯经常是以竞猜节目的形式在电视或是广播电台里出现的。

那些主持人们，会对所有观众和听众说：“如果您猜对了，您就可以获得多少多少元的奖金。”随后，我们会听到很多观众或是听众打进电话，参与猜谜。可你有没有发现，对于主持人所提的每一个问题，在开始时都会有几个观众或听众答错。而在节目接近尾声时，通常那个最后一个打进电话的人就会答对，然后被告知获得了奖金。你可千万不要相信这是一个给观众或是听众带来娱乐和奖金的游戏，事实上，电视台和广播电台之所以会策划这样的节目，完全是另有企图的。

这类竞猜节目有许多共同特征：谜语难度均偏低，内容也大同小异，节目中主持人都极尽所能地“呼吁”听众立即拨打声讯电话

以获取“巨额奖金”，电话资费是每分钟两元甚至更高。

市民小王就有过一次这样的经历。一天晚上闲着无聊，他随手打开了身边的收音机。恰好这个频道正在搞有奖竞猜活动。只听见主持人说道：“什么东西的制造日期和有效期是同一天？如果你有答案，请赶快拨打某某号码。5000元大奖由你拿。”

听到这里，小王立刻想出了答案，于是赶紧拨打电话，准备抢答。此时，小王听见收音机里不断传出主持人接听电话的声音，很多听众都回答错了。为了抢到机会，小王不停地拨打电话，可电话始终接不通。直到节目快结束时，小王听见主持人说了句：“一个朋友终于猜到了正确答案，我们恭喜他获得了5000元大奖”。

而在某大学读大三的小李偶然收听了某电台的竞答节目，就抱着试试看的心态，立即拨打了电话。可是电话在接通了近10分钟后，仍然没有接进直播间，他只听见了：“您的号码没有被电脑选中，请您按1。”就这样，小李重复拨了好几次，可仍然没被选中。此时，他听到主持人说：“还是没有听众的电话进来。”小李感觉奇怪极了，自己明明一直在线啊！无奈，他只好挂了电话。第二天，他的手机收到了移动公司的短信，被告知他的话费已不足10元。

而在一些网站上，也经常会有网友把自己的受骗经历“晒”出来。有的网友称：这种谜语极其简单，主持人为了让听众拨打电话，会假装作些解释和提示，在主持人的不断提示下，很多听众都能马上知晓谜底，从而拨打电话。可是当听众拨打电话时，电话里就会不停地放音乐让你等待接听。很多时候，听众等了半天也接不进直播间，却要为此支付高额的话费。

现在，你明白为什么电视台和广播电台要播出这种节目了吧！

其实，这是电视台（广播电台）和一些运营商之间搞的鬼把戏。这种竞猜节目往往是一些运营商负责开发并制作竞猜游戏，电视台（广播电台）的这些节目时段就类似于广告时段一样，已经被打包卖给了运营商。在这里，通讯商为电视台（广播电台）提供拨打热线的技术平台，并代收声讯费。而这笔高额的收入则会由电视台（广播电台）、节目制作公司、承担通信的电话公司等多家单位加以瓜分。

其实，这类竞猜节目只是引诱观众（听众）拨打电话的一个陷阱而已，那些所谓的高额奖金实际上都是忽悠人的，观众（听众）是根本不可能拿到奖金的。而购买了时段的运营商就是从观众（听众）打进来的电话资费中牟利的。电话拨通后，预先设置的接待录音一般都会故意拖延时间，耗费观众（听众）的话费。这种电话只要一拨通就马上开始计费，观众（听众）基本上就是在漫长的等待中被骗走话费的。

一般来说，这类节目的电话流量和收费标准都比较高，1分钟收费2元，在长达1个小时的节目中，经常会有成千上万的观众（听众）拨打电话。如此一来，运营商就会从中赚取高额的利润，甚至有时一个小时就可以赚到上百万。

目前，在全国的很多地方，都有这种以虚设高额奖金的手段来诱骗观众（听众）拨打收费电话的节目。所以，提醒大家不要受骗上当。

## 为什么二手货特别便宜？

如果你到二手市场走一趟的话，会发现一台刚买不久的二手电脑，尽管没用多久，质量也没有任何问题，但它的价格却要比原来低很多。

你知道这到底是为什么吗？这是因为，在大多数消费者眼中，二手市场里的东西通常都是不好的东西。这种二手商品便宜的现象在经济学中被称为“逆向选择”。

你知道二手市场里为什么会存在逆向选择的现象吗？那是因为买卖双方信息不对称。

举个例子说，在二手电脑市场里，有质量好的电脑，也有质量差的电脑。对于商家来说，电脑质量到底是好是坏，他是最清楚的。可是对于一般消费者来说，他们却是不了解的。

比如说，对于二手电脑的硬盘、内存质量等问题，一般的消费者是根本无法从外观上看出来的，而对于长期使用的商家来说，他是最了解的，这就导致了二手电脑市场质量信息的不对称分布。简单地说就是，对于二手电脑的质量，商家要比消费者了解得多。

正是因为如此，使得消费者无法区分电脑质量的好坏，所以消费者就不可能出原价购买，即使这种二手电脑质量很好，但消费者最多也只能是出个折中价而已。

所以，要是出售的电脑质量高于折中价的话，商家就会放弃交易。而商家放弃交易的后果就是会导致二手电脑市场的质量进一步下降，如

此一来，消费者愿意支付的价格就会更低。这样循环下去，最终留在二手电脑市场的电脑就会是质量最差的。逆向选择造成二手市场上一些质量高的商品退出交易，只剩下质量差的在交易，这就是我们通常所说的“劣币驱逐良币”。

这种逆向选择不仅存在于二手市场，在其他市场也同样存在。

比如，目前的大学生就业市场。由于现在毕业的大学生越来越多，使得就业市场上出现了大学生供大于求的情况。因为供大于求，所以，大学生的工资待遇很低。然而，很多企业却在抱怨招不到优秀的大学毕业生，之所以会出现这样的情况，就是因为在大学生就业市场里出现了逆向选择。

我们都知道，最近十几年来，由于政府出台了扩招政策，使得很多大学都进行了大规模的扩招，这样扩招的后果导致大学生的质量和以前相比下降了很多。但是用人单位与大学生求职者之间却存在信息不对称，用人单位对求职者工作能力的了解信息要比求职者知道的少得多。

这就使得用人单位在招聘大学生时，不可能马上甄别出学生能力的高低。所以出于减少风险的考虑，很多用人单位便以折中的平均工资来雇佣大学生。这样一来，矛盾就又产生了。对于那些能力强的毕业生来说，这样的平均工资自然是他们无法接受的。所以，他们就会放弃应聘，这就导致很多企业找不到真正有能力的毕业生。

保险市场也是一样。随着人们生活水平的提高，购买轿车成了很多家庭的选择。因此，现在的汽车市场可谓是异常火爆。而和汽车市场一起火起来的，还有汽车保险业。

由于家用汽车的增多，汽车保险业务开始蓬勃发展起来。绝大多数



的车主为了避免遭受交通事故造成的损失,在买车之初就买了汽车保险。

随着汽车不断增多,很多新手都开起了车。由于车技不佳,交通事故发生的频率也开始增多了。很多购买了汽车保险的人因为有了保险做保障,开车的时候十分莽撞,违规的事时有发生。一旦发生了交通事故,他们就会在第一时间找到保险公司,索要赔偿。这使得保险公司收取的保险费常常会不够赔付汽车修理公司的汽车修理费。

据报道,我国一家著名的汽车保险公司就曾经遇到过这样的情况。该公司在短短两年的时间里,在汽车保险项目上就赔了几百万。面对如此巨额的赔偿,该保险公司高层如坐针毡。经过公司开会讨论,最终决定提高保费的额度。

然而,这个办法不仅没有扭转公司的困境,反而还致使公司的保费大幅下降。该公司之所以会遇到这样的情况,其罪魁祸首就是保险市场里的逆向选择。

一般来说,愿意购买保险的人通常都是车技不佳的人,而收取较高的保费就会使得那些风险较低的人不愿意购买保险。如此一来,保险公司的盈利就会出现下降。

而逆向选择之所以会出现,根源就在于保险公司所掌握的信息是不全面的。尽管公司知道,有些人的风险系数很低,但公司却无法确切知道到底哪些人才是风险低的人。这就使得保险公司无法区分风险系数高的驾驶者和风险系数低的驾驶者,从而无法给他们分别定价。因此,保险公司提高保险价格会导致那些风险系数较低的人放弃购买保险,而高风险顾客比例的上升则会直接导致保险赔付的上涨。



## 便利店为何 24 小时营业？

多年前，全球著名快餐业集团麦当劳公司在我国强势推出了 24 小时店的经营模式。从那以后，我国各大城市的麦当劳餐厅的门前便挂起了“24 小时营业”的招牌。也许是受到麦当劳的影响，近几年来，在我国各大城市，24 小时便利店也一下子火了起来。

在北京有一家名叫“倍顺好邻居”的 24 小时便利店。自从这家店在北京落户以来，便吸引了大量顾客前来光顾，店里的销售额每年都会翻一翻。

这家便利店的营业面积只有 300 平方米，虽然空间不是很大，但实际上跟超市没什么两样。店内的环境十分优雅，布局十分合理，再加上由纯白、玫红、淡蓝构成的主色调，让前来购物的顾客感到非常舒服温馨。而店里的货品也是琳琅满目，油盐酱醋、冷冻食品、日用百货、酒水饮料、水果粮食、休闲杂志一应俱全。由于这里的购物环境好，很多人尤其是年轻人有时候回家晚了，就到这里来购物。

我们都知道，对这些商家来说，顾客高峰基本都是在白天或是晚上 12 点以前出现。到了夜间 12 点以后，就很少会有客人光顾了。

那么，为什么这些商家还要坚持 24 小时营业呢？他们难道不怕浪费水电费、人工费吗？商家这样做，到底会不会赚到钱呢？尽管我们对

此充满了疑问,但不可否认的是,正是这些 24 小时便利店的存在,使得一些顾客在夜深人静时购物有了可能。

在很多商家眼里,24 小时营业是他们吸引顾客的一个重要法宝,它能吸引很多夜间工作的职员、夜间休闲娱乐的人士及情侣等特殊顾客群体。虽然 24 小时通宵营业中,深夜 12 点至第二天早晨的利润远远比不上其他时间段,但是从长远来看的话,随着城市夜生活的愈加丰富,会有越来越多的顾客成为这种夜生活的参与者,这必然会给这些便利店的老板们带来无限的商机。

对于某一便利店来说,其价格、商品种类、商店位置和营业时间长短通常都会影响到顾客光顾的频率。一般来讲,大多数顾客都会选择最符合自己要求的商店,等到去的次数多了以后,就会在无形中形成一种习惯,每当自己有需要的时候,就会到该店去买东西。因为时常光顾,所以顾客跟店员就会慢慢地熟悉起来。对于店老板来说,这自然是件好事。

正是因为这样,所以便利店都会想尽办法成为尽量多顾客的第一选择。由于每家店商品的价格和种类基本都差不多,而一旦哪家店在经营方面稍有不同,就可能成为一些顾客购物时选中该店的决定性因素。

试想一下,要是其他便利店都在晚上 11 点关门,而有一家便利店把营业时间延长到半夜 12 点的话,那么可想而知,即便那些偶尔才会在晚上 12 点前去买东西的顾客,也会因此选中这家店作为自己固定购物的地方。万一真的哪天需要在半夜买东西,寻找商品的时候就更方便了。

便利店在晚上 12 点吸引到的顾客虽然不多,但由于它的营业时间长,所以会吸引到更多的固定顾客前来购物。其他有竞争性关系的便利店肯定不会坐视自己的顾客因此而流失,它们必然会跟随着延长营业时间。可这时,其他店铺又会把关门时间延长到凌晨 1 点。倘若商店多营业一个小时所支出的成本并不太大,最后的结果就是大多数商店都开始通宵营业。于是,市面上就涌现出了越来越多的 24 小时营业的便利店。

## 两元店咋就这么火?

老赵原本是义乌市一家民营企业的员工。两年前,老赵所在的企业因经营不善而倒闭了,老赵从此失去了工作。他每天待在家里,无所事事,感觉十分无聊。于是就想着做点小买卖,挣点钱以补贴家用。可是,很长时间以来,他都没想到一个赚钱的好办法。然而,机会却在悄悄地向他走来。

这一天,老赵的老婆回娘家了,他就自己到上街买菜。当他路过一个小店门口时,他发现小店里的人特别多,而且很多人都在排队付钱。这让老赵很好奇,心想这些人都在买什么呢?想着想着,他就走了进去。结果他发现,小店里边卖的都是些小东西。这些小东西的价格十分便宜,每件都只卖两元钱。

老赵以前还从来没见过过这样的小店。新奇之下,他突然有了开店的打算。走出店时,他抬头一看,发现小店的名字就叫“两元店”。

经过一段时间的调查，老赵发现这些小东西都是从市里一个批发市场里进来的，进价十分便宜。老赵仔细算了一下账，觉得开这样的小店很划算，于是很快就凑足了钱，开起了小店。

让老赵兴奋的是，自从小店开业以来，每天都有很多顾客来买东西，生意好得不得了。由于顾客太多，店里的人手不够，老赵又雇了两个临时工来帮忙。

不知你发现没有，现在的街上，多了一种小店——两元店。你可以看到，在这些小店门前，每天都会有很多客人前来光顾。两元店的老板每天也总是忙得不亦乐乎。走进店里，你会发现，里边商品的品种、样式非常多，简直可以用眼花缭乱来形容。

据调查，仅在义乌市，这样的两元店就多达上百家。而在其他城市，这样的小店也到处都有。

前不久，有记者在北京采访了一家两元店的老板。记者问道：“您店里大概有多少种商品？”老板说：“大概有两千多种吧。”记者问：“这么多商品都是从哪里进来的？”老板说：“我是通过朋友从浙江那边进过来的。”记者又问：“你每天的营业额大概是多少呢？”老板说：“我这里平均每天营业额在 2000 元左右，周六周日的话，一天可以达到 5000 元左右。”

记者一听，不禁有些吃惊，说道：“看来生意确实很红火。”老板说：“还行吧，毛利润在 45% 左右，纯利润在大概在 40% 左右。”

结束采访后，记者算了一笔账：2000 元左右的营业额，40% 的利润的话，老板一天要赚 800 元左右。这样的利润确实非常可观。

两元店之所以会这样火,是因为到两元店购物的人大多是工薪阶层。对于这些人来说,便宜又实惠的商品是最具有吸引力的。而两元店的商品不仅便宜,而且品种丰富,质量也过得去,所以自然就会吸引到很多顾客。

很多顾客逛街时都会到两元店逛一逛,看有什么东西可以买。他们觉得两元店里的货物品种全,甚至很多家具用品都能在这里买到,就不需要再专门跑到大超市去买了。

对于大多数消费者来说,价廉物美的东西是他们的最爱,而两元店恰恰给这些消费者提供了实实在在的实惠和方便。正因如此很多顾客都是随兴而来,满载而归。

## 你了解“彩票”的历史吗?

2013年的圣诞节对于广州市民吴先生来说,是一个值得记住的日子,在这一天他买的彩票中奖了,中奖金额为5万元。

事情是这样的。那天晚上,吴先生带着新婚妻子去一家特色餐厅吃饭。这是他和妻子结婚后的第一个圣诞节,吴先生想和妻子好好地庆祝一下。晚上8点,两人准时出门。

妻子说想要步行,顺便看看圣诞的夜景。两人就这样边说边走。走着走着,他们来到了福彩投注站。吴先生是个彩票迷,也是投注站的常客。他对妻子开玩笑似地说:“我们先去刮几张刮刮乐彩票,没准能中奖呢!要是真中了,就送给你当圣诞礼物。”说完,吴先



生就一个箭步蹿了进去。他用 20 元钱买了 10 张“争分夺秒”刮刮乐即开票。

出来后,吴先生随手把 5 张彩票递给妻子,让她帮忙刮,自己则开始刮另外 5 张。吴先生刮彩票的速度极快,刹那间,四张彩票就被他刮完了,可是却没有一张是有奖的。吴先生边刮着最后一张,边对妻子说:“唉,看来这次是没希望了。”

妻子还在等着他继续唠叨下去,可是他却一言不发了。妻子抬头看了看他,只见吴先生睁大着眼睛,略带哭腔地对她说:“亲爱的,我真的中奖啦!”妻子不信,从他手里拿过彩票,仔细一看,果真中了!吴先生太激动了,他抱起妻子就开始转圈,旁若无人。

现在,买彩票是很多人热衷的事。如今的彩票种类很多,像福利彩票、体育彩票等等。这些彩票的忠实爱好者天天都梦想着自己可以中个大奖,当上富翁。在这些忠实彩民的拥护下,彩票事业的发展也日新月异。那么,你知道彩票是怎么来的吗?

说起彩票的历史,我们甚至可以追溯到遥远的古希腊、古罗马时期。据说,在古罗马时期,彩票曾是宫廷的一项娱乐活动;而在古希腊时期,彩票则是用来选举法庭陪审员的一种方式,其旨在倡导公平原则,以避免舞弊现象的发生。

真正现代意义上的彩票是在 15 世纪左右出现的。到了 18 世纪以后,由于发行彩票可以给国家带来很多税收收入,欧洲各国政府出于扩大税收的考虑,开始使彩票合法化。彩票收入被各国政府用于资助桥梁、道路建设和教育、慈善等公益事业。现代意义上的彩票由此诞生了。

随着彩票事业的发展，人们发现发行彩票可以筹集社会闲散资金，具有周期短、收益大的特点，这种集资效力是社会慈善和公益捐助所无法比拟的。于是，彩票的管理开始由政府专营，取缔了过去的私人经营，转而由政府颁发经营许可证，进行规范的统一管理。

后来，为了确保彩票发行的公正和安全，许多政府开始把彩票发行机构收归国有，由专门的政府部门发行彩票。可以说，彩票的发行管理经历了由分散到统一、由私人发行为主到国家直接管理和经营或国家授权公司经营的发展过程。

在我国，真正意义上的彩票是 19 世纪时在民间出现的。1886 年，一个名叫刘学询的杭州应试者在北京会试时发行的“闾姓”彩票，是我国第一个民间彩票。刘学询将应试者的姓氏印在纸上定价出售，然后由购买者选填中榜者姓氏。发榜后，按猜中的数量依次获头、二、三等奖。

而由清末湖广总督张之洞批准发行的“湖北签捐票”，是我国官方正式发行的第一张彩票。此彩票发行之后，浙、皖、鲁、豫、湘、甘、粤等省，也相继开始发行彩票。

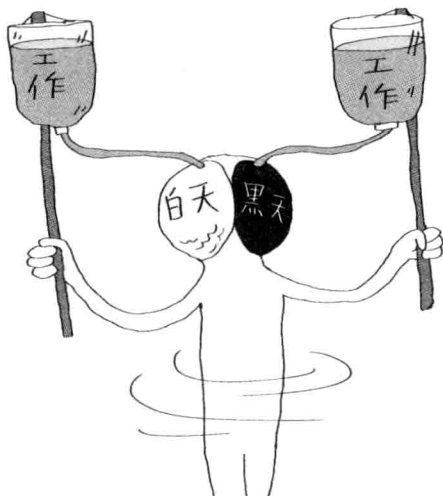
民国初年，当时的北洋政府曾明令禁止发行彩票。直到 1918 年以后，各省才以“善后”、“济实”、“慈善”为名重新发行彩票。这时期的彩票包括：湖北军事善后有奖义券、湘赈慈善救济券、浙江绍萧塘工券、山东兴业票、中华利济票、博山玻璃票、吕宋发财票以及旧上海跑马厅的香槟票等。

1933 年 5 月，国民党政府发行了“航空公路建设奖券”。发行之初，国民党政府公布了《航空公路建设奖券条例》，规定“国民政府为筹集发展航空筑路经费起见，每年发行不记名奖券 4 次，每次 50 万张，每

张售价计‘国币’10元……”

每次发行所收券款，由国民政府提出 50%，扣除发行及办公费及代销手续费外，作为发展航空及筑造公路的经费，其余 50% 作奖金。其等级分配如下：一等奖一张，独得 50 万元；二等奖二张，各得 10 万元，共 20 万元……此后，国民党中央政府又发行了“黄河彩票”等。

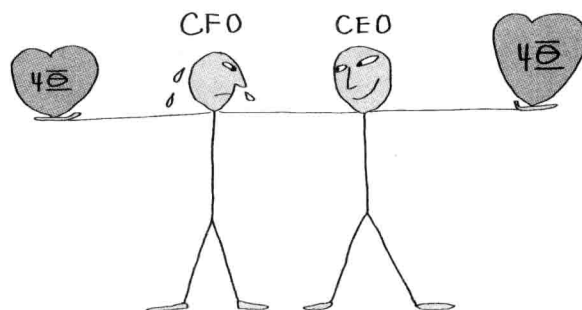
1987 年 6 月 3 日，我国社会福利有奖募捐委员会正式成立。这是我国第一家彩票经营管理机构。该机构的任务是统一组织、规划和实施有奖募捐工作；分配、管理筹集的社会福利资金；举办各种社会福利和康复项目；组织开展社会福利有奖募捐的宣传活动等等。彩票这个古老的事物翻开了新的篇章。



## 第二章

# 妙趣横生的经济学

经济学并不是枯燥无味的，而是非常有趣的。“洛阳纸贵”的成语想必你一定知道，其中又蕴藏着怎样的经济学法则呢？还有“鱼和熊掌不能兼得”，从经济学的角度又该如何解释呢？为何经济萧条的时候，口红的销量会大幅上升呢？为何吃第三个汉堡包的幸福感没有第一个强烈呢？



## “洛阳纸贵”为哪般？

西晋时期有一位著名的文学家，他叫左思。左思之所以会被载入史册，是因为他曾经写了一篇《三都赋》。左思是一个才华横溢的人，这部由他精心写就的《三都赋》文采斐然，大大超越了前代人所写的同类著作。如此佳作，刚一问世就立刻引起了世人的关注和追捧。

在京城洛阳，《三都赋》更是受到了空前的欢迎。一时间，社会上竟然兴起了一股传抄《三都赋》的热潮。

随着《三都赋》被广泛传抄，洛阳城里的纸张也成了当时最畅销的东西。由于买的人太多，使得洛阳城里的纸张竟然供不应求了。纸张供不应求，就使得原本十分便宜的纸张一夜之间价格就暴涨了起来，甚至比原来整整高出了两倍。这就是成语“洛阳纸贵”的由来。可令人奇怪的是，虽然纸张的价格高得离谱，洛阳的纸张还是被人们抢购一空了。

我们不禁会问，为什么会出现这样的情况呢？原因其实很简单。由于洛阳的百姓都纷纷传抄《三都赋》，所以对纸张的需求量大大增加，最终使得洛阳的纸张出现了供给跟不上需求的状况，这样一来，纸张的价格自然也就上涨了。“洛阳纸贵”这个成语里边其实包含了两个经济学的基本概念，即：供给和需求。



供给和需求是两个互相联系的概念。在价值规律和市场经济的作用下,供给和需求通常会呈现出以下三种关系:

第一,当商品供需平衡时,市场上商品的价格是趋于正常的。也就是说,商品的价值和价格是相符的,这是最理想的一种供需状态。对于现实中的市场经济来说,这种理想的状态几乎是不存在的;第二,当商品供大于求时,市场上的商品由于数量增多,价格就会出现下降;第三,当商品供不应求时,市场上的商品由于数量减少,价格就会出现上涨。

有时,供需的变化会受到市场环境变化的影响。还记得 2003 年的那次“非典”吗?当时,“非典”的阴云笼罩着全国,在“非典”的巨大威胁下,全国上下人心惶惶。全国各地都开始争相抢购消毒液、药用口罩、板蓝根等物品和药品,从而导致这些东西出现了供不应求的情况,价格也就随之高涨起来。

无论何时,供给和需求的作用都是通过价格来反映的。需求扩大,供给不足,价格上涨;需求缩小,供给过量,价格下降。因此,对于广大消费者来说,在商品供大于求的时候去购买商品才是最划算的。

另外,把需求和供给的范围扩展到社会的宏观层面上,就产生了社会总需求和社会总供给。社会总供给是指一定时期内,可以提供给社会的商品和劳务总量,它包括国内的商品和劳务总值和进口的商品和劳务总值。社会总需求是指一定时期内,通过各种渠道形成的对产品和劳务的购买力,包括国内支付力和国外支付力。

当社会总供给与总需求达到平衡时,整个国民经济的生产、分配、流通、消费等领域也会达到一种相对平衡的比例关系。社会总供给和总

需求反映的是社会的总体供需状况,而日常生活中某种商品的供需状况,会以其市场价格形象地反映出来。

## 鱼和熊掌为什么不能兼得?

有这样一个故事:小周是一家公司的职员。一次,公司派小周到上海出差。小周来到上海后,找到了一个需要等1个小时才能坐上公共汽车的地方。眼看和客户约好的时间马上就要到了,小周心急如焚,情急之下就叫了一辆出租车。

这样一来,小周便节省了1个小时的时间。但是如果他选择乘坐公共汽车的话,他只需花2元就可以了,而他打车却花了15元。坐在车里的小周在想,我的打车费公司会不会给我报销呢?

虽然改坐出租车多花了13元,但是小周用这节省出来的1个小时进行了怎样的工作呢?如果在这1个小时内的工作价值大于13元,就说明小周的选择是合理的。不过,公司能不能给报销就要看小周的运气了。

“鱼,我所欲也,熊掌,亦我所欲也;二者不可得兼,舍鱼而取熊掌者也。生,亦我所欲也,义,亦我所欲也;二者不可得兼,舍生而取义者也。”这是我国古代著名思想家孟子曾说过的一句话。孟子说这句话的目的是要告诉我们:很多时候,我们的选择是无法两全其美的,选择此东西,就要放弃彼东西。

鱼和熊掌不可兼得，如果从经济学的层面对其进行理解的话，就涉及一个概念，即“机会成本”。

上面的故事中出现了两种交通工具：一种是价格便宜但费时的公共汽车；另一种是价格较贵但省时方便的出租车。如果你是小周的话，应该如何计算成本呢？

通常，大家都会觉得这是一个很简单的问题。坐公共汽车的成本是车票 2 元，而打车的成本是 15 元。其实不然，在经济学里，我们要用另一种方法来进行计算。

根据经济学的概念，成本是“在进行某种选择后，不得不失去的利益”，我们可以把它称为“牺牲了的利益”。按照这个概念，在故事中，小周选择公共汽车时的成本就包括下面两项内容：2 元的车票和乘坐出租车时能够得到的利益。

其中，2 元的公交车费是会计上的成本，而 2 元的公交车费和小周乘坐出租车时所得到的利益加在一起才是经济学里特有的成本。此时，小周乘坐出租车时能够得到的利益就是他节省出来的 1 小时的价值减去出租车费的 15 元。这个结果就是机会成本。

在我们的日常生活中，机会成本是随处可见的。举个例子说，你觉得朋友请你吃大餐，对于你来说，你是赚了还是赔了？也许有的人会说，朋友请吃饭当然是好事啊，我又没有任何花费，不去白不去啊。

但是，事实上，你真的什么也没付出吗？可以仔细想想，朋友这次请你吃饭，会不会是找你有事呢？即使没事，你这次吃了朋友的饭，下次是不是就该你请了呢？

其实，在这次吃饭的过程中，你也是付出了成本的，这个成本就是

时间成本。想想看,你本来打算这天要去健身房锻炼,或是在家里看书。但当接到朋友的邀请电话时,你就不得不改变你的计划去赴朋友的约。而你吃饭花费的时间就是你吃饭的机会成本。

那么,到底什么是机会成本呢?所谓机会成本就是人们为了得到某种东西而所放弃的东西的最大价值。经济学认为做任何事情都是有成本的,“天下没有免费的午餐”,你得到某种东西,同时就必须付出某种东西;你选择做了这件事,就不能再去选择做另一件事。

如果你想要搞搞家庭理财,或是想进行企业投资的话,就必须对其中的机会成本进行全面考虑。因为,一旦你的选择错误,后果是不堪设想的。

比如说,你为赚外快,用 50000 元钱买股票,几个月后,你赚了 10000 元。请问,你觉得这次投资是明智的吗?答案是未必。因为你没有将投资股票的机会成本考虑在内。

试想一下,如果你把这 50000 元钱拿去买基金或是债券。那么,你投资基金、债券所获得的利润就是你投资股票的机会成本。也就是说,只有当你投资股票赚到的 10000 元利润大于其机会成本,才能说你的这次投资是明智的。

家庭理财是这样,企业投资也是如此。如果你决定用 1000 万的资金投资一个项目,你就要慎重考虑该项目的投资回报率,同时还要考虑 1000 万元投资的机会成本有多大。如果你把这笔钱存入银行所获得的收益,要远远大于你的投资项目的话,就说明你投资的机会成本很高。在这种情况下,你最明智的选择就是放弃投资,转而把钱存入银行。

日常生活中,我们经常要面临很多选择,因此,我们在做出选择时,

就必须权衡其中的机会成本的大小，然后再把各种选择的机会成本进行比较。如果所选择方案的收益大于其机会成本，就说明你的选择是明智的。

## 为什么东西越贵越有人买？

一个年老的师父和几个徒弟生活在一起。师父是一位德高望重的老人，他总是会教徒弟们很多本事。

一次，他把最小的徒弟叫到身边，给了他一块石头，然后对小徒弟说：“你带着这块石头到附近的市场，试着把它卖掉。”这是一块十分漂亮的石头，看上去光彩夺目，和名贵的宝石一模一样。

师父笑着叮嘱小徒弟说：“你不要真的把它卖掉，而是假装卖掉。去了之后，多问问来问价的人，然后回来告诉我它能卖多少钱。”

小徒弟告别师父，拿着石头冲出了门。来到市场后，小徒弟找了块空地，把石头放下，开始叫卖。很快，就有很多人围了上来。看着这块闪闪发亮的石头，这些人都赞不绝口。于是，他们纷纷出价，想要购买。可是他们出的价实在是少得可怜，其中出价最高的也不过是几个硬币而已。这时，小徒弟想起了师父的话，拿起石头就跑了回去。

他对师父说：“刚才有很多人来买这块石头，可是他们都只给几个硬币而已，难道这块石头很不值钱吗？”师父听后，微微一笑道：“现在，你再去珠宝市场试试。到那后，你就会明白它真正



的价值了!”

小徒弟疑惑地看着师父，不停地摸着脑袋。不一会儿，他就来到了珠宝市场。让他大感意外的是，他刚把石头放下，就有珠宝商凑了过来。这珠宝商看上去对这块石头十分感兴趣，左看看，右看看，似乎很舍不得放下似的。只见他伸出了一只手掌，说道：“小师父，我出5万块钱买这块石头可否？”

小徒弟一听，竟然给5万块，顿时高兴极了。突然他想起了师父叮嘱的话，便故作镇静地说道：“这价太少了，不卖。”此时，周围已经挤满了珠宝商。这些珠宝商们都一个个开始叫价。有说10万的，有说20万的，还有说30万的。就在小徒弟还在犹豫时，一个大腹便便的人喊了一句：“我出50万。”

小徒弟有些不敢相信自己的耳朵，师父的话又一次在耳边响起了，于是他摇摇头，拿着石头就走了。见到师父后，他兴奋地说：“他们竟然要出50万来买这块石头啊！”师父大笑道：“现在你该明白了，对一个事物的评价没有固定标准，这完全取决于它所在的场合，还有那些关注它的人。”

这个故事反映了一个经济规律，就是美国经济学家托尔斯坦·凡勃伦提出的“凡勃伦效应”。凡勃伦效应是指：商品价格定得越高越畅销。也就是说，消费者对一种商品需求的程度，因其标价的升高反而会增加。它所反映的是人们的一种挥霍性的消费心理。

凡勃伦效应是在告诉人们，有时决定消费者需求的，并不只是便宜的价格和商品所具有的效用，人类的心理和文化因素也是一个重要的因

素。通常，消费者的这种心理因素会使得人们在购买商品时，总是会不自主地买一些不但高价，而且没有什么实际效用的东西。一般说来，消费者购买这类商品的目的，不仅是为了获得物质上的满足和享受，更重要的是他们可以因此而获得一种心理上的满足。

凡勃伦效应在我们的日常生活中是随处可见的。例如：一种款式、质地均无任何差别的女士皮鞋，在普通的鞋店的售价为 100 元，但在那些高档商场里，售价就有可能高达上千元。这样的差异对于消费者来说是不利的，但是对于广大商家来说，却是他们赚取利润有力的工具。这就是数以万计的商家会不惜投入大量资金，疯狂打广告的原因所在。

## 节俭是一种美德吗？

勤俭节约一直以来都是我们中华民族的传统美德。但是这个被传诵了千年的美德对于今天高速发展的社会经济来说还是一种美德吗？当然不是。

因为过分节约就会导致社会交易总量的萎缩，这对于任何一国的经济发展来说都不是一件值得高兴的事。有这样一个寓言：

在一片茂密的花丛附近，住着一个庞大的蜜蜂家族。这个蜜蜂家族里有很多成员，一直以来他们都过着豪华奢侈的生活。他们从不像其他蜂群那样节衣缩食，崇尚节俭。他们的座右铭便是“享乐就是一切”。为此，他们大肆挥霍，每天都在吃喝玩乐中度过；为此，

他们不断地遭到其他蜂群的耻笑，甚至有蜂群断言：如果再这样下去，终有一天他们会一无所有的。

然而，这个蜜蜂家族却并没有像别人所猜想的那样就此衰败。相反，他们却更加兴旺了。就在此时，一个远方而来的智者游历到此。他见到这个蜜蜂家族如此奢侈浪费，不免有些忧虑，于是就找到蜜蜂家族的当家人，对他说：“你们现在如此挥霍无度，等你们把所有东西都挥霍光了，将来你们要怎么生活呢？”

这是一个远近闻名的智者，对于他的话，当家人自然是觉得有理。于是，在他的号召下，家族的所有成员都开始节衣缩食。可是，一年之后，这个曾经奢华无比的蜜蜂家族已经变得破败不堪了。

这个寓言所反映的问题就是：节约对于一个社会的经济发展来说并不一定是件好事。

对此，美国著名经济学家约翰·梅纳德·凯恩斯提出了“节俭悖论”这一著名的经济学理论。凯恩斯解释说：在社会的经济活动中，节约对于个人或家庭来说是美德，在一定程度上它能够积累财富；但对于整个社会而言，节约将意味着支出的减少。这样会迫使生产商减少产量，解雇工人，从而减少工人的收入。一旦工人的收入减少，那么储蓄也会随之减少，而市场有效需求也会因此缩减，这就必然会阻碍整个社会经济的发展 and 产量、就业的增加。

在中国，节俭自古以来就是一种美德，很多中国人都把节约当成积累财富的重要手段。在中国人看来，提倡节俭，就会减少浪费、增加家庭财富。可是这样的理论在凯恩斯看来却是不明智的。他认为，消费是

拉动市场需求的动力，而市场需求决定着国民收入，节俭对于经济的增长是没有任何好处的。

2001年，美国发生了著名的“9·11”恐怖袭击事件，这次袭击事件对于所有美国人来说是都是巨大的灾难。很多美国人因受这次事件的影响，而不敢再轻易投资和消费了。他们把自己的收入都存进了银行。在这种消费心态的影响下，美国的经济开始步入低谷。

此时，一些知名的企业家为了鼓励民众消费，便开始联合起来向股票市场注资。在他们的不断号召和鼓励下，很多美国民众终于打开了自己的钱包，这才使美国的经济逐渐恢复了起来。由此可见，节俭美德需要我们重新加以考量了。

## 我们为什么离不开微软？

2002年9月，世界软件业巨头微软公司在美国的佛罗里达州被告上了法庭。原因是微软在销售其操作系统和应用软件时，违反了该州不公平贸易法的相关规定。随后，法院作出判决，要求微软向该州所有在1995年后购买微软操作系统及办公软件的消费者支付损害赔偿。然而，虽然这桩诉讼案终于画上了句号，可是微软的麻烦并没有就此停止。

除佛罗里达州的这桩诉讼外，微软在其他各州也陷入了人人喊打的尴尬局面。在加利福尼亚、亚利桑那、维斯康星、堪萨斯州和明尼苏达州，类似的诉讼已经发生了很多起。真是一波未平，一波

又起，微软这个软件王国里尊贵的国王也已经被这样的诉讼搞得焦头烂额。

微软为何会如此倒霉，连遭起诉呢？原因很简单，这跟微软一直以来的垄断地位有关。

现在，在全世界，几乎每一台电脑上都安装有 Windows 系统，可以说微软公司已经有效地垄断了桌面电脑操作系统的市场。当然，微软也因此受到了很多指责和批评。

微软成为了很多欧美反垄断案中的被告。2007 年 9 月 17 日，欧洲初审法院作出了最终判决，表示支持欧盟在 2004 年发布的微软反垄断案的裁决，当时的罚款数额为 6.13 亿美元。而早在 10 年前，微软就曾经被美国司法部指控其操作系统将浏览器软件与视窗操作系统软件非法捆绑销售。

可见，这顶垄断的帽子对于微软来说是无法摘掉了。那么到底什么是垄断呢？形成垄断市场的条件是：市场上只有一个卖者，该卖者控制着整个行业的全部供给。很显然，微软已经满足了这个条件。尽管软件市场里也存在着其他企业，但是这些企业跟微软的影响力比起来是微乎其微的，因为微软基本上已经代表了整个个人电脑操作系统行业了。由于微软的产品没有近似的替代品，可以说，微软事实上已经控制了个人电脑操作系统行业里的全部供给。因此，微软可以随意决定产品的价格。

也许你会问，为什么微软会形成垄断呢？这是因为，微软自创建以来，一直在市场上保持着唯一卖者的地位，而没有其他企业与之竞争。



一般说来,垄断有三种形式,分别为资源的垄断、政府创造的垄断和自然垄断。

资源垄断是指关键资源由一家企业拥有。微软正是因为其不可替代的技术资源而取得垄断地位的。

政府创造垄断是指政府给予一家企业排他性地生产或提供某种产品或劳务的权力。比如我国的自来水供应系统,如果形成相互竞争的局面,一旦市场秩序混乱,就会影响到国计民生。所以,政府把自来水的供应交给一家自来水企业经营,这就意味着这家企业形成了垄断。

而自然垄断是指在某个行业中,如果一个生产者的生产效率要远远高于其他生产者,那么这个生产者就会形成垄断,在行业里处于垄断地位。

实际上,垄断企业并不是生来就是一家,它往往是通过不同的组织形式形成的,其中比较常见的有卡特尔、托拉斯、辛迪加三种形式。

卡特尔是由一系列生产类似产品的独立企业所构成的组织。例如,当某村村民都能生产水稻而其他村子不能生产时,这些村民为了控制价格避免相互竞争,而是组成一个集体,共同制定价格和决定种植多少,而由此形成的垄断组织就是卡特尔。

托拉斯是由许多生产同类商品的企业或产品有密切关系的企业合并组成。它的特点在于参与者自身没有独立性。例如某村村民都没有单个定价和生产的权力,而是集中到了村长手里。

辛迪加是由在生产上和法律上仍然保持着自己的独立性,但丧失了商业上的独立性的企业组成的。他们的产品销售和原料采购由辛迪加总办事处统一办理,内部各企业存在着争夺销售份额的竞争。

可以说,对于很多处于垄断地位的企业来说,它的垄断地位一方面可以为其带来高额利润,但另一方面又会造成其生产的低效率和无谓的损失。正是因为如此,各国政府才会对本国的垄断企业倍加重视。

## “二八定律”有什么妙用?

威廉·穆尔是美国著名企业家,他是一个十分精明的人。起初,他在一家油漆公司当销售员。刚开始做销售的时候,他的销售成绩很不理想。他每天辛辛苦苦,跑来跑去,结果一个月下来,只赚了160美元,穆尔为此十分忧虑,总是闷闷不乐。

一次,穆尔下班后路过一个书屋。喜欢看书的他便走了进去。他在营销学的书架前停了下来,然后拿起书来翻看。就在这时,他发现了一本专门介绍犹太人经商历史的畅销书。穆尔怀着好奇打开了书,“二八定律”就这样走进了他的视野。穆尔仔细地看、研究着,不禁欣喜若狂。于是,他立刻把这本书买回了家。

他拿出自己的销售图表,然后按照“二八定律”开始仔细研究自己的销售情况。结果他发现自己每个月80%的收益只来自于20%的客户,可他在每一个客户身上所花的时间是一样的。穆尔顿时就明白了自己业绩不好的原因。

找到原因之后,穆尔便立刻行动起来。他把自己那些最不活跃的客户转让给了其他销售人员,而自己则把精力集中到最有希望的客户上来。又一个月过去了,穆尔果然取得了很好的业绩,竟然

足足赚了 1000 美元。如此良好的业绩，让穆尔很快就成了公司里的红人。几年之后，穆尔离开了公司，决定自己创业。经过几年的努力，穆尔创办了属于自己的公司。

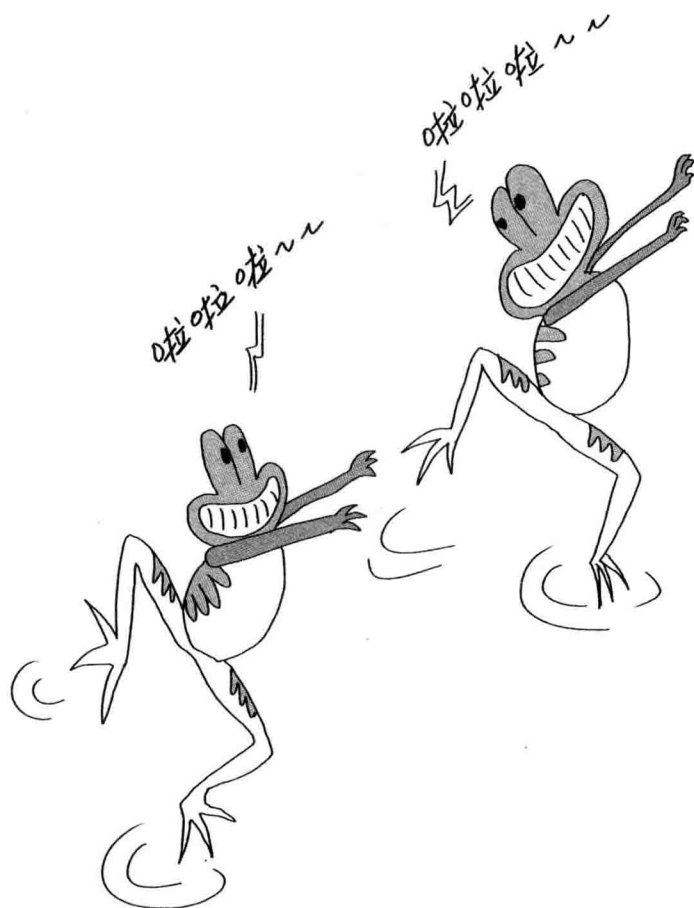
“二八定律”是 20 世纪初意大利经济学家维尔弗雷多·帕累托提出的。帕累托指出：一般来说，在任何特定群体中，重要的因子只占少数，而不重要的因子却占多数。所以要想控制全局，就要控制那少数的重要因子。

在我们的日常生活中，“二八定律”是很常见的一种经济现象。例如，在企业里，通常情况下，20% 的产品带来的利润占该企业总利润的约 80%。而对于很多家用电器来说，通常 80% 的磨损会出现在 20% 的位置上。违背了“二八定律”，可能会受到很严厉的惩罚。

著名的铱星公司是美国早年实力最雄厚的公司之一。然而，这个公司却因为一个失败的投资而最终倒闭了，该公司的倒闭就是违背“二八定律”的结果。铱星公司是一个高科技公司，它所推出的铱星电话是当时世界上技术最先进的产品之一。当时很多人都对这个公司充满了信心，认为这个公司将来一定可以成为行业的龙头老大。

然而，出乎所有人意料的是，这款高科技的电子产品仅仅投入运营两年，公司就被迫宣布倒闭了。这到底是为什么呢？经调查发现，公司倒闭除了在运营方面出现了一些失误外，最致命的原因是该公司当时制定的“覆盖全球”的战略。

这是一个野心勃勃的计划。因为海洋、高山、丘陵、沙漠等这些人迹罕至的地方占了地球总面积的 80%。也就是说，要想实现这个计划，



就必须要将这些地域纳入全球的通信网络之中。事实上，铱星公司也确实这样做了。

公司为此发射了大量卫星，除此之外，为维护其运转，公司还花费了数额巨大的费用。可是，最终的结果却是令人失望的。因为这些地方所能产生的利润十分微小，甚至可以忽略不计。更可怕的是，这些成本最终都是由另外那 20% 地区的用户来负担的。这就使得铱星的电话价格过高，从而失去了和普通移动电话竞争的优势。

懂得了“二八定律”，我们就可以在工作和生活中对此加以充分利用。对于一个企业来说，顾客中的约 20% 占有营业额的 80% 左右，而他们就是所谓的“贵客”。既然如此，如何抓住这些“贵客”，就是一个企业经营诀窍所在。同理，如果某公司发现约 20% 的产品带来了约 80% 的利润，那么该公司就应该集中精力来做好这 20% 的高利润产品。

## 你了解“锚定效应”吗？

有这样一个实验：一个经济学的老师把 5 种商品放在讲桌上，然后问学生：“你们是否愿意支付与你们学号的最后两位数完全一样的价格，来购买其中一个商品？”

随之，这个老师又继续问：“你们最多愿意支付多少钱呢？”实验结果显示：学号的最后两位是大数字的学生愿意支付的价格，与最后两位是小数字的学生愿意支付的价格相比，要高出近一倍。特别是那些大数字中前 20% 的人，他们愿意支付的价格足有小数



字中后 20% 的人的 3 倍。也就是说，数字越大，愿意支付的最大金额就越多。

事实上，商品的价格和学生的学号是没有任何关系的，那么老师为什么会这样问呢？这个老师其实就是在利用锚定效应来对学生施加影响。毫无意义的学号发挥了锚的作用，竟然造成了如此大的差异。这就是锚定效应的威力。

日常生活中，我们经常会受到锚定效应的影响。现在，各大超市的降价促销活动可谓比比皆是，相信广大消费者都已经习以为常了。但是你有没有仔细想过这里边的问题呢？

对于所有超市经营者来说，他们最希望看到的就是消费者把钞票从包里拿出来。为此，这些经营者总是会想方设法地用尽各种招数，让消费者打开腰包。其中，最常用的一招就是特价促销。

我们经常会看到某某牙膏 5 管 20 元等等的广告。这种牙膏每管的单价是 8 元，可是 5 管放在一起却只要 20 元，这对于消费者来说简直是充满了诱惑力。于是，很多消费者的消费冲动立刻就被释放出来，拿着 5 管“超级便宜”的牙膏去付账了。

可是，你有没有想过，超市为什么非要选择 5 管牙膏捆绑在一起的方式销售呢？这就是经营者所使用的一种销售策略。

这样的销售方式与单独卖的方式相比，可以使销售量大增。也就是说，这个方式可以很好地刺激消费者的消费冲动，从而达到让消费者乖乖掏腰包的目的。其实，这种销售方式在本质上讲是一种另类的欺骗。对于每一个消费者来说，他们当然知道超市把 5 管牙膏放在一起出售

的原因,是为了增加销售量。而超市的经营者为了掩盖自己的真实意图,便贴出这样的广告语:“火爆促销!某某牙膏仅售4元,每个顾客限购5管。”

难道超市真的是为了阻止消费者购买更多的牙膏,所以限购5管吗?当然不是,超市之所以规定限购5管牙膏,其实只是想诱导消费者购买商品而已。可以说,在这里他们充分利用了锚定效应的作用。

大多数消费者会在走进超市后,上下调整最初确定的购买量。比如,打算去超市购买4个橘子的消费者,不出意外的情况下就会以4为基数来购买橘子。很少有消费者会突然改变想法,买10个或20个橘子。这个时候,就可以认定消费者把锚定在了“4”上。

去超市买牙膏的消费者最初锚定的购买量是1管,或者最多2管。即使是在牙膏降价的情况下,他们也不可能因此买很多管。相反,如果规定了5管的限购量,就会促使消费者把锚转移到5管。当购买者看到5这个数字时,他就会想,是否需要买5管牙膏呢?这就意味着,这个消费者的锚已经从1转移到5上了。最终,本来打算买一管牙膏的消费者,因受锚定效应的影响,就会再多买4管。这就是锚定效应的作用。这个效应已经成为了现在很多超市经营者促销的利器。

## 你了解“禀赋效应”吗?

一天,一对年轻的父母带着孩子去逛街,当他们来到一家宠物店门口时,孩子就被店里的小白兔吸引住了。无论爸爸妈妈怎么哄

他，他都不愿意离去，只顾在那盯着小白兔吃草。见状，店主便和小孩的爸爸说：“孩子这么喜欢，那就让这只小白兔陪孩子过个周末吧。一周之后，你再给我送回来。”

听店主这么一说，爸爸终于同意了。从此，这只小白兔就成了他们家里的活宝。他们一起割草，一起喂小白兔，很快他们和小白兔就成了朋友。无论他们走到哪里，小白兔都一蹦一跳地跟在后面。

一个星期过得很快，到了该把小白兔还给店主的时候了。可是，此时的爸爸发现这只小白兔已经成了他们家不可缺少的一份子了。于是，爸爸决定出钱，把小白兔买回来。

某大学的教室里正在做着的一个实验。实验的目的是测试拿到纪念册的同学和没有拿到纪念册的同学之间是否会达成交易。

老师从30名学生中选了15个学生，给这15个学生每人发了一个精美的纪念册。然后，让同学们仔细观察这个纪念册，估计一下它值多少钱，而没有拿到纪念册的同学也要仔细观察。

当老师问同学们自己的估价时，有的同学说值10美元，有的说2美元都不值。

实验的结果是：那些拿到纪念册的同学开出的价钱，要比没拿到纪念册的同学开出的价钱高出几倍。这是为什么呢？其实这跟纪念册的归属有关。因为拥有纪念册的同学不愿意放弃它，所以只有获得更高的收益才肯交换。行为经济学家认为，这种现象是由禀赋效应造成的。

何为禀赋效应呢？它是指人们一旦拥有了某一个物品，就会立刻赋

予这个物品比被自己拥有前更多的价值，即人们有过高地估计自己物品价值的倾向。这个效应是由美国著名经济学家理查德·泰勒发现的。禀赋效应在营销书籍里还被称为是“幼犬效应”，这是一种常见的营销技巧。

在我国古代的成语中，有一个词最能够形容禀赋效应，那就是“敝帚自珍”。自家的扫帚再破也比别人家的新扫帚好。

那么人们为何会不愿意放弃自己所拥有的物品呢？对此，行为经济学家解释道，这和人们的损失厌恶有关。损失厌恶就是指人们特别不愿意失去现在所拥有的事物的一种心理状态。因为拥有纪念册的同学不愿意失去所拥有的纪念册，所以只有在对方同意支付很高的价格时，才愿意与之交易。

目前这个效应已经成为了很多商家创造利润的有力工具。你也许有过这样的经历吧，当你走进一家商场时，售货员会费尽口舌地劝说你试用某种商品。

例如，某跑步机的标价为 1000 元，但是你想出价 800 元。这时，你打算放弃你的购买计划。可就在你刚要转身离开时，售货员就会不失时机地向你走来，然后竭力劝说你可以免费试用一个月。于是你在他的极力劝说下点头同意了。就这样，跑步机就被你带回了家，也许你还不知道，此时的你已经进入了售货员的圈套中。

原因是在你试用这台跑步机时，你会受到禀赋效应的影响。当你用了一个月后，你根本就不想归还跑步机了，于是你决定出价 1000 元买下这台跑步机。到此时，商家也如愿以偿了。这些商家十分清楚，如果不劝说消费者免费试用商品，消费者是不可能心甘情愿地掏腰包的。

## 什么是“替代效应”？

约翰是某小城里的补鞋匠。他是小城里唯一的补鞋匠，因为手艺高超，所以很受欢迎。约翰的生意一直都很好，日子也过得殷实。

可是如此平静安稳的日子却被一桩杀人案打破了。一天，一个喝得醉醺醺的顾客来到约翰的摊位，让约翰给他补鞋，说话的语气十分狂妄和不逊。这让约翰很不舒服，于是两人就拌起了嘴，彼此的情绪越来越激动，接着就厮打了起来，此时已经被气昏了头的约翰随手拿起了旁边的扳手，朝醉汉的头部砸了过去。刹那间，醉汉应声倒下，血流满地。等到被送到医院时，醉汉已经停止了呼吸。

于是，醉汉的家人就把约翰告上了法庭。法官最终宣判约翰被处以死刑。就在约翰被人带下去的时候，一个旁听者站起来，大声喊道：“尊敬的法官，约翰是我们这里唯一的一个补鞋匠，他要是死了，谁来给我们补鞋啊？”

话音刚落，其他旁听者也都齐声喊了起来。法官见状，又重新进行了判决。他说道：“你们说得对，我们只有一个补鞋匠，如果把他处死了，就没人给我们补鞋了。城里不是有两个盖房的人吗，就让他们其中的一个替他去死吧！”

这只是一个寓言，现实生活中当然不会发生这样的事。但这个故事里包含了一个重要的经济学概念，那就是“替代效应”。替代效应是指



由于一种商品价格变动而引起商品的相对价格发生变动，这会导致消费者对商品的需求量发生改变。打个比方说，你来到超市买梨，可是你发现苹果降价了，而梨还是原来的价格，此时你可能会毫不犹豫地买苹果，而不买梨了。

在日常生活中，替代效应经常出现。仔细想一想，其实我们的很多日常生活用品都是可以相互替代的。通常情况下，我们都是豆角贵了买萝卜，芹菜贵了买洋葱。

两年前，宝洁、联合利华等国际知名的洗化用品生产商联手提价。一时间，像潘婷洗发水、玉兰油沐浴乳、力士洗发水、中华牙膏等商品的价格上涨了 10% ~ 15%。

随着这些商品的涨价，广大消费者的抱怨声也滚滚而来。于是，很多消费者都开始转而购买价格相对便宜的国产品牌。一时间，国货的销售量突然暴涨。这就是替代效应的一个范例。

## 什么是“口红效应”？

口红效应最早出现于 20 世纪 30 年代的美国。在美国，每当经济不景气时，口红的销量就会直线上升。这是因为，经济的衰退会导致很多人的收入减少，而对于手里没有多少钱的消费者来说，买房、买车、出国旅游就成了最为奢侈的消费方式，这当然是他们所无法负担的。

在大多数美国的女性消费者看来，口红跟很多商品比起来，不

仅价格便宜，而且还可以让自己变漂亮。所以她们在自己没有多少钱的时候，会毫不犹豫地多买些口红来安慰一下自己。

全球金融危机期间，美国的口红、面膜的销量开始上升，而做头发、做按摩等“放松消费”也变得很有人气，这与其他大宗商品和奢侈品的销量低迷形成了非常鲜明的对比。此外，全球几大化妆品巨头的销售额也证实了这个观点，其中最有代表性的是欧莱雅公司 2008 年上半年的销售额竟然实现了逆市增长 5.3%。

在日本，由于受金融危机的影响，很多高科技行业陷入了困境，而游戏机行业的产品却成为了广大消费者的首选，一些生产游戏机的厂家的利润大增。

而在我国，这支充满诱惑力的“口红”也成为了国产电影和其他文化娱乐产业的福音。人们的生活压力增加了，所以适当地放松一下自己是很多人的想法。此时，很多人就会选择去电影院看电影，或是去 KTV 唱歌等休闲娱乐方式。在众多消费者的推动下，这些行业自然就火了起来。

我国的电影票房奇迹般地出现节节攀升的大好局面。2008 年 12 月公映的冯小刚执导的电影《非诚勿扰》首周的票房就超过了 8000 万元，而且数据显示：2008 年，我国主流院线的票房已经超过了 40 亿，比 2007 年增长了 30%。其中，票房过亿的国产电影的数量也历史性地超过了好莱坞大片。

由于经济不景气，许多人的闲暇时间开始增多。在这样的情况下，人们发现把时间交给互联网是最省钱的。于是，淘宝、易趣等 B2C 网

站和盛大、巨人等网游公司得到了长足发展，出现了一派繁荣景象。国内的网游产业甚至被华尔街的评论员们称赞为“金融风暴的避风港”，当时开心网的买卖奴隶、争车位游戏变得异常火爆。无独有偶，虽然当时日本的其他行业也不景气，但是游戏机行业中的任天堂和索尼 PSP 却是销量大增，这些都是口红效应的生动注脚。

## 什么是“蝴蝶效应”？

在电影《蝴蝶效应》中，艾什顿·库奇饰演的埃文是一个很普通的大学生，如果非要找出他和别人的不同，就是从童年时代开始，心理学家就在记录他每日的生活。偶然的一天，埃文发现了心理医生的记录，并且唤醒了多年来沉睡在内心深处的记忆——一些改变了他少年时代的往事。

当埃文发现，他能够通过童年时的笔记本回到过去，用现在的意识控制童年时的自己，埃文萌生了一个想法：何不改写历史，让现在的自己摆脱童年时那些不愉快的记忆？于是，埃文在现在和过去之间不停地穿越，一遍遍地回到过去，试图弥补小时候犯下的错误，可是他发现，每改变一件小事，一些事情往好的方向发展，同时会有一些事情往坏的方向发展，情况变得非常糟糕。表面上，埃文得到了他想要的美满结果，他和家人、朋友的生活却发生了彻底的改变。

埃文一共穿越了 8 次，在同一个场景停留过 2 次。凯文想要救

活初恋女友凯莉，于是回到过去，改变了凯莉被父亲猥亵的历史，结果，凯莉平安，灾难降临在另一个朋友汤米的身上；凯文试图拯救汤米，重新回到过去，最终因为自己失手，雷管爆炸，一对母女失去了生命。

在另外几次时间旅行中，埃文越发感到自己的无能为力。他想要从雷管爆炸中拯救那对母女，自己却失去了双手，当他觉得一切都非常值得，即使失去双手也无所谓时，他的母亲却因为自己失去双手罹患肺癌……总的来说，埃文的每一次改变都让事情变得更加糟糕。不管他如何努力，他深爱的凯莉都没有过上幸福的生活。只有他胎死腹中，从来都不曾出生，悲剧才不会接连发生。

由石油调价带来的一系列连锁反应就是蝴蝶效应的一个例证。蝴蝶效应是 20 世纪 60 年代美国气象学家爱德华·罗伦兹的提出的一个著名论断。他在一篇论文中这样写道：“一只蝴蝶在热带轻轻扇动一下翅膀，就可能给一个遥远的国家造成一场飓风。”

具体地说，蝴蝶效应是指在一个动力系统中，初始条件微小的变化能带动整个系统长期巨大的连锁反应。起初，当爱德华·罗伦兹提出这个论断时，曾受到了很多质疑。可是，不久就有人证实了这个论断的正确性，他就是美国著名实业家亚默尔。

一天早上，亚默尔走进办公室，随手拿起助理准备好的报纸，准备扫几眼。此时，报纸上的一个简讯吸引了他：墨西哥可能出现了猪瘟。

亚默尔立即想到：如果墨西哥发生了猪瘟，那么过不了多久，猪瘟就会传入美国。到那时，美国的肉价就会暴涨。于是，他马上派人去墨

西哥进行调查。几天之后，他得到消息说墨西哥确实发生了猪瘟，而且疫情非常严重。听到这个消息，亚默尔不禁喜上眉梢，他认为发财的机会到了。于是，他立即开始大量收购佛罗里达州和德克萨斯州的肉牛和生猪，然后以最快的速度把这些东西运到了美国东部的几个州。

结果，果真如亚默尔所预料的那样，美国西部的几个州很快也爆发了猪瘟。这就使得美国国内市场的肉类产品出现了奇缺，价格随之猛涨。亚默尔的腰包顿时就鼓了起来。

较近的例子是美国次贷危机以及由此引发的全球金融危机。2007年美国爆发了次贷危机。这次危机来势汹汹，不到一年的时间，危机的浪潮就席卷世界各地。然而，危机虽然来势凶猛，起初却并没有引起亚洲人足够的注意。

在亚洲人看来，1998年的那场金融危机已经使得亚洲很多国家和地区的经济体系有了显著改进。他们因此乐观地认为，只要亚洲区内的贸易能够持续，那么欧美地区经济的恶化就不会给亚洲地区造成严重的影响。

然而，事实证明，美国的次贷危机就像是那只扇动翅膀的蝴蝶，亚洲的经济不可避免地受到了它的冲击。其中遭受冲击最为严重的当属那些外贸出口企业，很多外贸公司的出口订单刹那间灰飞烟灭。仅以2009年1月份为例，中国台湾出口下滑超过了40%，韩国与日本达到了30%，而情况相对较好的中国内地出口也下滑了17%。这就是蝴蝶效应所带来的影响。



## 什么是“鲰鱼效应”？

“鲰鱼效应”是经济学界一个非常著名的现象。有趣的是，它并不是由经济学家发现的，而是由挪威的渔民发现的。

作为挪威盛产的一种鱼类，一直以来，沙丁鱼都是挪威人餐桌上不可缺少食物之一。所以，在挪威大大小小的市场沙丁鱼随处可见。

但挪威人对于沙丁鱼的味道是十分挑剔的。他们喜欢买活蹦乱跳的沙丁鱼，因为用活的沙丁鱼做出来的食物，味道最新鲜、最可口。所以，活的沙丁鱼的价钱要比死的沙丁鱼高出好几倍。

然而，要想把沙丁鱼活着运回码头，却是件非常不容易的事。沙丁鱼是一种不爱运动的鱼，不像其他的鱼那样喜欢乱动。所以它们总是很容易死掉。对此，很多渔民都束手无策。

然而，有一个渔夫想出了个好办法。他在装满沙丁鱼的鱼槽里放了一条专门以吃沙丁鱼为生的鲰鱼。沙丁鱼见到自己的死敌，自然十分紧张，为了不被鲰鱼吃掉，沙丁鱼就会本能地左冲右突，四处躲避。如此一来，沙丁鱼就能被活着运回码头了。

对鲰鱼效应应用得最好的要数日本的本田公司。日本本田公司总经理本田一直都为公司缺乏活力而忧心。副总裁宫泽对他说，企业的活力来自于全体员工的活力，特别是企业各级管理人员的活力。因此，

公司必须想办法使各级管理人员时刻都充满进取心。

于是，宫泽就给本田讲述了鲰鱼效应的故事。他建议本田，利用这个效应来激活公司的员工。两人达成共识之后，很快就采取了行动。本田把对手公司销售部的副经理挖了过来。这位副经理在接任本田公司销售部经理一职之后，凭着自己丰富的市场营销经验和过人的学识以及惊人的毅力和工作热情，受到了销售部全体员工的好评，员工的工作热情被极大地调动起来，企业活力大为增强。公司的销售出现了转机，月销售额直线上升，公司在欧美市场的知名度也不断提高。

从那以后，本田公司每年都要从外部“聘用”一些活力四射、思维敏捷的年轻人才来充实公司的员工队伍。由于这些“大鲰鱼”的存在，公司的那些“沙丁鱼”立刻就感觉到了压力。为了不被淘汰出局，这些“沙丁鱼”也开始活跃起来。本田公司顿时呈现出一派生机勃勃的景象。

鲰鱼效应对于我国市场经济的发展有着极为重要的启示。在市场经济条件下，如果能采取一种有效的手段或措施，刺激企业活跃起来，使企业始终保持活力，在市场中积极参与竞争，就能提高企业本身和整个行业的生产效率。

中国加入世贸组织后，对外开放的程度进一步提高，这就使得很多外企得以进入中国，和中国本土企业进行竞争。有竞争，就会有活力，这将促进中国企业在激烈的竞争中不断增强自己的实力。从长远来看，“鲰鱼效应”对中国企业的成长壮大是十分有益的。

## 什么是“马太效应”？

《新约·马太福音》里有这样一个故事：某国王要去别处旅行。临行前，他把三个仆人叫到身边，对他们说道：“我现在给你们每人1锭银子拿去做生意，等我回来后向我汇报你们做生意的情况。”

几个月后，国王回来了。他把三个仆人叫到身边，问他们的生意做得如何。仆人A说：“我赚了10锭银子。”国王很高兴，就给他10座城邑作为奖励。仆人B说：“我已赚了5锭银子。”国王就给了他5座城邑作为奖励。仆人C说：“您给我的1锭银子，我一直都好好地收藏着，什么也没做。”国王一听就不高兴了，他让仆人C把自己的那1锭银子给了仆人A，然后说道：“既然你赚不来钱，就要把你原来拥有的也拿出来吧。仆人A赚得最多，他就应该拥有更多的银子。”

“马太效应”是由美国学者罗伯特·莫顿提出的，它所揭示的经济学规律就是：富者更富，穷者更穷。他曾经说过：“对已有相当声誉的科学家作出的科学贡献给予的荣誉越来越多，而对那些未出名的科学家则不承认他们的成绩。”他的这句话准确地概括了当今社会中存在的一个普遍现象：好的愈好，坏的愈坏；多的愈多，少的愈少。

马太效应所反映的就是收入分配不公的现象。例如，地价越拍越高，房子越涨越抢，越抢越涨。前一阵的股票热现象，在股市狂潮中，最赚

的总是庄家，最赔的总是散户。如果不加以调节，普通大众的财富就会通过这种形式集中到少数人手中，进一步加剧社会的贫富分化。

马太效应对于领先者来说是一种优势的累积，当你已经取得一定的成功后，那就更容易取得更大的成功。强者总会更强，弱者反而更弱。物竞天择，适者生存，强者随着优势的积累，将有更多的机会取得更大的成功和进步。所以你不想要在自己所在的领域被打败的话，你就要成为这一领域的领头羊，并且不断地扩大自己的优势。当你成为领头羊后，即便你的投资回报率相同，你也能更轻易地获得比弱小的同行更大的收益。

马太效应在社会中是广泛存在的。富人由于手里拥有雄厚的资本，因此他们能够拥有更多的发展机会，从而让自己的财富继续增加，而穷人却因为没有那样的经济实力而变得越来越穷。

任何个体、群体或地区，一旦在某一个方面，如金钱、名誉、地位等方面获得成功和进步，就会产生一种积累优势，从而有更多的机会取得更大的成功和进步。这就是马太效应的意义所在。

## 什么是“羊群效应”？

小米和小李是一个公司的同事，一次公司安排两人去外地出差。

小李天生是一个购物狂，无论她走到哪里，也无论她有多忙，她都要挤出时间去逛街购物。一天，两人忙完公事后，小李便拉着小米去当地一条著名的商业街扫货。

两人来到一个大型商场，小李看到琳琅满目的商品，顿时就像是喝了烈酒一样兴奋起来。衣服、化妆品、首饰，她觉得喜欢，二话不说就立马掏腰包，眼都不眨一下。小李的挥金如土让小米感到震惊之余，不由得自惭形秽起来。

此时小李感觉老是一个人买，不够过瘾，就开始撺掇小米跟她一起买。小米本是一个十分节俭的女孩，平时也很少出去逛街，即使买东西也都是挑最便宜、最实惠的买。可是这些商品的价格在小米看来，已经远远超出了自己的经济实力可以承受的限度。她显得有些犹豫，可是为了保住自己的面子，小米也打算来一次“血拼”。于是，她花掉自己近一个月的收入，买了一只名牌皮包。

但当小米走出商场之后就后悔了。原来，小米去年新婚，贷款买了新房，所以每个月都要拿工资还房贷。可是这个手提包已经把她这个月的薪水都花光了，想想下个月去偿还信用卡的情景，小米顿时变得忧虑起来。

“羊群效应”是一种在社会生活中比较常见的经济现象。一个牧羊人在羊群前面放了一根木棍。结果，第一只羊先跳了过去，紧接着，其他羊也都跟着跳了过去。过一会儿，牧羊人把棍子拿开了，他本以为没有了木棍，后面的羊就不会跳跃了，可是让他感觉可笑的是，这些羊竟然还是像前面的羊一样，跳一下才过去。这种现象被人们称为“羊群效应”。它反映的是一种盲目从众的心理。故事中的小李就像前面的羊，而小米就是跟在后面跳高的羊。

因此，盲目从众的心理不仅羊有，我们人类也一样。也许很多人



会对这种说法不以为然，然而在我们的日常生活中，到处都存在“羊群效应”。

在消费的过程中，伙伴的示范作用会对个人的消费产生不小的刺激。小米与小李的收入虽然差不多，但是个人的实际情况并不相同，比如作为单身的小李可以当无忧无虑的“月光族”，而已经建立家庭的小米却要应对房贷和生活中的柴米油盐。因此，尽管名义收入相当，两个人可供支配的收入却是不一样的，这也就决定了他们消费能力的不同。

所以，故事中的小米就是受到了“羊群效应”的影响，从而让自己的经济状况陷入了困境。

在经济学上，羊群效应主要用来指由于信息不充分，投资者很难对市场作出准确的预期，在这种情况下，投资者往往是通过观察周围人群的行为而获取信息。在这种信息的不断传递中，许多人的信息将趋于相同并且彼此强化，从而产生从众行为。

一斤白醋平常价钱约为2元，然而，在2003年“非典”时期，曾经出现过抢购白醋的情况，原因是传闻白醋可以增强人体对于非典型性肺炎的抵抗能力。当时，广东某些城市白醋的价钱曾经上升到一斤50元之高。这就是羊群效应所发挥的作用。然而，当非典被控制住之后，白醋的价钱马上就从高点降了下来，那些高价收购、囤积居奇，以求大赚一笔的商家不仅没赚到钱，还狠狠地赔了一笔。

## 什么是“木桶效应”？

三家镇是四川省的一个小镇。该镇的自然条件十分优越，素有“鱼米之乡”之称。然而多年来，如此得天独厚的自然条件并没有给镇上的农民带来实惠，原因是该镇的农产品没有市场竞争力。为此，各主管部门大伤脑筋，虽然进行了几次结构调整，可还是收效甚微。

就在所有人都一筹莫展之际，“木桶效应”给三家镇提供了一条出路。一直以来，三家镇的农产品虽然产量很高，但是它的产品加工却非常滞后，这无疑是三家镇经济发展的短板。为了弥补这个劣势，把这个短板加长，三家镇领导便决定大力度发展三家镇的农产品加工业。

对此，全镇大打大宗农产品生产优势牌，以优势项目进行招商引资。很快就成立了粮油、食品等四家龙头农产品加工企业。在这四家龙头企业的支撑下，三家镇的农产品加工业开始蓬勃发展了起来。

木桶效应是指一只木桶装水的多少不是取决于最高的那块木板，而是取决于最短的那块木板，该效应是由美国著名管理学家彼得提出来的。

一直以来，这个著名的经济学现象被广泛应用到了人们经济活动

中的各个方面。它给我们的启示就是：对于某项经济活动或是某个组织来说，整体绩效的高低往往取决于其最薄弱的环节。因此，我们要想提高整体绩效，实现资源的优化配置，就要注意在最薄弱的环节上下工夫。可以说，在我们所从事的很多经济活动中，木桶效应都发挥着它的作用。

木桶效应不仅是经济活动中的普遍现象，对于个人而言，也是有益的启示。

松下集团是世界上最著名的企业之一。对于很多年轻人来说，能够到松下集团工作是件令人振奋的事。所以每当松下集团举行招聘会的时候，都会有很多人前去参加。

一次，松下公司打算招聘 10 名职员，结果报名人数竟然多达几百人。第一轮笔试后，共有 30 人进入了面试，面试是由总裁本人亲自主持的。然而，当总裁看到入围名单时，发现竟没有排名第二的那个年轻人。总裁很不理解，就派人去调查。原来是工作人员在录入人名时给漏掉了。可这时，录用通知已经公布出去了。

总裁不想错过这个人才，就立即派人通知那个年轻人。可是，令人震惊的是，这个年轻人已经跳楼自杀了。原来这个年轻人是一个十分高傲的人，由于没被录取，让他感到无地自容，所以选择了自杀。

得知消息后，总裁感慨地说：“我们没有录用他，对公司来说是件好事。商场如战场，要想在商场上立于不败之地，就要有百

折不挠、坚忍不拔的意志才行。这个人明显意志脆弱，经受不起打击。”

如果从商数的角度来说，一个人的素质包括智商（IQ）、情商（EQ）、逆商（AQ）、财商（CQ）、领导力商（LQ）等多方面。每种商数就如同一块挡板，合围起来，构成一个人的综合素质。故事中的那个年轻人的失败不在于突出的智商这块长板，而在于逆商（挫折承受力）这块短板太短。

“劣势决定优势，劣势决定生死”，这是木桶效应所蕴含的一个深刻的道理。不管是个人还是企业，都必须对自己的短板有足够的认识。只有把自己的短板补长，才能让自己更有竞争力。否则这块短板带给你的将会是毁灭性的打击。

## 什么是“棘轮效应”？

小月是一家外企的职员。工作已经三年了，小月的收入一直很不错。对于一个女孩子来说，高收入自然就意味着高消费，小月自然不会例外。她每个月的花销都很大，而且买的都是些高档货。小月穿的是名牌，戴的是名牌，一眼瞧上去，她的浑身上下都是名牌。这让小月在同事面前很自信、很有面子。

可是天有不测风云，就在小月还依然沉浸在自己高品质的生活中时，公司的一纸调令把小月调到了西北的分公司。毫无心理准备

的小月，接到通知后，差点没晕死过去。荒凉的大西北和繁华的大上海岂可同日而语呢？这让早已经过惯了高消费生活的小月怎能适应呢？更让小月无法接受的是，她的薪酬待遇也被削减了百分之四十。公司的理由是要和分公司的员工待遇一样。小月不知道自己是不是上辈子造了什么孽，竟然让自己流年不利。

抱怨归抱怨，命令难违，小月踏上了去西北的火车。下车之后，迎接她的将是荒凉难熬的日子。

为此，小月也曾多次暗下决心要同艰苦抗战到底，但是仅仅过了半年，小月就打起了退堂鼓。在这漫长的半年里，小月的消费水平呈直线下滑的趋势，原来的那些高档产品再也不是小月的囊中之物了。可怜的工资根本无法负担她那早已膨胀多年的消费欲望。每当想起曾经去高档商场扫货的情景，小月心如刀绞。试问，喝惯了牛奶的人，怎么能喝得下凉白开呢？

这就是棘轮效应在小月身上的体现。小月之所以会苦不堪言，原因就在于她之前在上海养成了高消费的习惯，这让她再也无法去接受生活质量下降的事实。其实，在我们的日常生活中，像小月这样的消费者比比皆是。想想看，你习惯了天天吃肉，如果突然让你天天啃大白菜，会有何感受呢？

棘轮效应是美国经济学家杜森贝所提出的一个关于消费理念的理论。它是指消费者的消费习惯是不可逆的，一旦形成某种消费习惯就很难调整。这种消费习惯的效应非常大，就像是有棘爪，防止倒转的棘轮一样。这种习惯效应让消费取决于相对收入，也就是相对于消费者以前



的最高收入额。这就是说：如果消费者养成了消费高档消费品的习惯，那么他就很难再去购买低档产品。即使是自己的收入下降了，他的消费习惯也不会随之下降。

杜森贝认为：消费者的消费决策很多时候都是非理性的，很多时候，它都取决于消费者已经养成的消费习惯。

有句古语说得好：“饥而欲食，寒而欲暖”这正是对人类欲望的真实写照。追求欲望的满足是人类的本性使然，人一旦有了欲望，就会想方设法去满足自己的欲望。这就是棘轮效应产生的根源。

人们的消费行为是一种惯性的行为，一旦形成，就无法逆转。“君子多欲，则贪慕富贵，枉道速祸；小人多欲，则多求妄用，败家丧身。是以居官必贿，居乡必盗。”这是对棘轮效应最好的诠释。

## 什么是“戈森定律”？

富兰克林·德拉诺·罗斯福一直被视为是美国历史上最伟大的总统之一。他曾四次连任，任期长达12年。一次，罗斯福出席一个记者招待会。席间，一名记者问道：“请问你对当了12年的总统这件事有何感受？”记者问完后，罗斯福盯着他看了半天，什么也没说，只是他随手拿了一块三明治递给了这名记者。

记者一时摸不着头脑，又不好拒绝总统，只好吃了下去。没想到，他刚吃完，罗斯福又递给他一块。就这样，这名记者一口气连吃了三块。罗斯福见记者脸上露出痛苦的表情，微微一笑，说道：“也

许现在你能够体会我的心情了。”

在这个故事中，包含着一个经济学现象，经济学家把这个现象叫做“边际收益递减规律”。这个规律是指，随着消费者对某种商品消费量的增加，消费者从该商品连续增加的每一个消费单位中所得到的效用增量将会递减。这个现象普遍存在于广大消费者当中。由于这个现象是由德国经济学赫尔曼·戈森发现的，因此也叫“戈森定律”。

对于自己的这个伟大的发现，戈森十分自豪。为了能让自己的发现更快面世，戈森出版了《人类交换规律的发展及人类行为的准则》一书。在书中，他也毫不掩饰自己的欣喜之情，他甚至写道：“像哥白尼的发现能够确定天体在无限时间中运行的轨道一样，我自信我的发现也能为人类准确无误地指明他们为以最完善的方式实现自己的生活目的所必须遵循的道路。”

然而，现实却并不像戈森所想象的那样可喜。这本书并没有引起读者的重视，销售惨淡。原本信心十足的戈森自然无法承受这样的打击，最终患病去世了。

不过，让戈森万万没有想到的是，虽然他的书没能获得成功，但是他却因此而引发了一场革命。这场革命被后来的经济学家们称为“边际革命”。

在此后的几十年里，边际效用问题成了很多经济学家研究的课题。随着这些人进一步深入地研究，各种学派也相继创立起来。其中包括：数理学派、洛桑学派和奥地利学派。正是在这些学派的不断努力之下，使得戈森的思想得以发扬光大，而“边际效用”这个经济学概念也成为

了一个广为人知的经济学名词。

边际效用学派的出现可以说是现代经济学的开端。它使得经济学家们开始把关注的焦点从商品的成本转向了商品的边际效用。于是，“以主观评价为基础”的经济学便应运而生了。

## 第三章

# 开阔视野的经济学

学习经济学的目的不单单是为了好玩，还是为了开阔视野、增长见识。在这一章里，你将接触到金融危机、泡沫经济、恩格尔系数、基尼系数、隐性失业、价格联盟等经济现象和术语。从美国政府的减税政策到国内的拉动农村消费，从冰岛的国家破产到德国怪相丛生的高福利，让经济学帮助你看清这个光怪陆离的世界。



## 为什么会爆发金融危机？

1997 年从泰国开始爆发的那场金融危机和 2008 年爆发的全球金融危机，一定还令你记忆犹新。1997 年 7 月 2 日，亚洲金融风暴首先席卷了泰国，导致泰铢贬值。不久，这场风暴开始波及马来西亚、新加坡、日本和韩国等地。这些亚洲的新兴经济体在这场危机的冲击下，经济出现了严重的衰退，多年来的经济发展成果毁于一旦。而 2008 年的全球金融危机对于全世界来说，都是一个可怕的梦魇。它是 1929 年“大萧条”以来，全球经历过的最严重的金融危机。

金融危机之所以会爆发，其实就是因为一些国家的金融业出现了严重的问题。金融是大规模的资金融通，凡是涉及大规模资金流动的领域都属于金融。所以，一旦金融出了问题，那么，货币、银行、股市、汇率等都会随之受到牵连。受牵连的后果是，银行倒闭、货币贬值、股市与房地产出现泡沫，而政府则可能会无法偿还到期的债务。

在这里我们要指出的是，一般来说，金融危机的爆发不会使得货币、银行、股市、汇率等各个方面同时都受到影响，通常是其中的几个方面情况恶化。也许是银行大量倒闭，或者政府无法偿还债务，也许是货币贬值，通货膨胀严重。但是如果这些情况都发生了的话，就证明这个国家的金融系统已经出现了全面性的危机，被人们称为全面金融危机。



1997年爆发的那场亚洲金融危机就是一场全面的金融危机。其具体表现是，东南亚国家和地区的货币急剧贬值，货币危机加重；大量外资撤走，股市楼市暴跌；大量银行和企业宣告破产。

那么，你知道金融为什么容易出问题吗？金融危机为什么会如此频繁地爆发呢？

这是因为金融业和其他行业比起来，是一个比较不稳定的行业。对于其他行业来说，资金都是属于自己的，而金融业不同。可以说，在所有金融业相关的资本里，多数的资金都不是自己的，而是通过各种手段借来的。这就是金融业的软肋。既然钱都不是自己的，那么金融业就显得脆弱不堪了，尤其是在整个金融系统出现问题的时候。

商业银行大家都熟悉，一般来说，在其所拥有的所有资金中，真正属于自己的资金还不到其总资本的10%。也就是说，在这些商业银行的资本中，有超过90%的资本都是借来的。而与商业银行相比，投资银行的脆弱程度就更高了。据统计，很多投资银行的自有资金与借入资金的比例一般为1:30。

我们都知道，一般来说，如果市场运行良好，一直呈上涨趋势的话，借别人的钱来赚钱，通常都会大赚一笔。而那些借贷的人或机构也很愿意把钱借给你。但是，一旦市场运行不好，出现下跌的话，借钱无疑是一种最冒险的行为。借钱的人很有可能会赔得血本无归，于是借钱的人不再愿意把钱借给你了。而这会带来一系列的连锁反应，最终导致金融危机的爆发。

需要指出的是，金融业本身的脆弱性并不是引发危机的全部因素。金融危机通常都是由很多因素共同导致的。这些因素也许是某国经济体

系中的缺陷，也许是某国政府的宏观经济政策的失误，也许是金融系统的监管不严，等等。

一旦金融危机爆发，它造成的伤害将会是非常巨大的。就拿 2008 年的那场金融危机来说，美国有几百万人失去了工作，而在全球，则造成了高达几万亿美元的损失。

## 国家也会破产吗？

2008 年对于所有冰岛人来说永远是永远无法忘记的一年。因为在这一年里，他们听到了一个令他们深感恐惧的噩耗，那就是他们的国家将要破产了。

在这一年的 10 月 6 日，冰岛总理哈尔德通过电视对他们说：“我们将要迎来一个巨大的危险。由于我们的银行受到金融危机的影响，我们的国家将不得不宣布破产。我们国家的外债已经超过了 1383 亿美元，货币已经大幅贬值。”

此时，萦绕在冰岛人民心头的不再是如何享受悠闲的生活，他们已经没有任何心思再去观赏祖国美丽的景色了，取而代之的是对国家破产的深度恐惧。

那么，为什么冰岛会遭遇国家破产这个巨大灾难呢？为什么别的国家就没有遇到这样的事呢？

冰岛是一个北欧国家。它的国土面积小、人口少，是一个名副其实的。不过冰岛是一个岛国，有丰富的渔业资源。所以，渔

业一直是冰岛的支柱产业。

20 世纪 90 年代时，全世界迎来了一个经济高速发展的黄金时期。这样的高速发展整整持续了十多年。对于世界各国来说，这是极其让人振奋的十年。借着这股发展的潮流，很多国家抓住机遇发展本国的经济，冰岛就是其中之一。

此时，冰岛的银行体系迅速开始萌芽，并以疯狂的速度开始向外扩张。在短短的几年时间里，冰岛的银行就在全球各地建立了多家分行，并开办了大量借贷业务。随着借贷业务的日益扩大，银行业便逐渐代替了传统的渔业，而成为冰岛的经济支柱。

截止 2008 年 6 月 30 日，冰岛三大银行的资产规模总计已经达到了 14.4 万亿克朗，约合 1280 亿美元。与之相比，2007 年冰岛的国内生产总值（GDP）只有 1.3 万亿克朗。

由于冰岛银行业积累了大量资产，使得冰岛的人均 GDP 跃升到了世界第四。此时的冰岛人民都沉浸在一片喜悦的氛围之中。优美的环境、优厚的福利政策，使得冰岛成为了当时世界上最宜居住的国家之一。冰岛人民就这样被世界各地的人们羡慕着。但此时的冰岛人民绝不会想到，一个能够瞬间毁掉他们幸福生活的猛兽——金融危机，正在向他们缓缓地走来。

2008 年，美国金融危机爆发。由于冰岛银行产业几乎完全暴露在全球金融业震荡波中，使得冰岛成了金融危机这头猛兽最先吞噬的目标。受到金融危机的冲击，冰岛严重地资不抵债，濒临破产的边缘。

通常我们听得最多的是某某公司破产了或是倒闭了，可是国家破产却是从来都没听说过的。这次冰岛的国家破产让我们知道了世界上还有国家破产这一说。

其实，国家破产并不是真正意义上的破产。从理论的层面讲，某一经济单位，比如公司，如果遇到资不抵债的情况，就会破产。但是国家和公司是不同的，国家拥有征税权、发行货币权、举债权，因此，是不可能实际破产的。之所以称之为国家破产，其实是为了表明问题的严重性。

所谓国家破产，就是对一个国家经济状况的一种描述，指的是如果一个国家出现了大量的财政赤字、对外贸易赤字、大量外债，而这个国家既没有改善国内经济状况的办法，也没有偿还外债的能力。在这种情况下，我们就可以认为这个国家要破产了。

当一个国家陷入破产危机之后，如何拯救它，是一个值得各国政府思考的重要问题。一些经济学家认为，要挽救国家破产的危局，就必须从国内、国际多方面寻求解决的办法和渠道。第一，向其他国家求助，从国外获得帮助，来缓解自己的压力；第二，通过谈判解决债务问题；第三，发动国民共渡难关。

## 美元的地位能否被替代？

在目前的国际货币体系之下，美元依然处于主导地位。根据国际货币基金组织公布的数据，截至 2013 年第三季度，全球外汇储备总量达到 11.4 万亿美元。其中，美元在全球央行所持外汇储备中占据的比重

为 61.44%。所以说,在现有条件下,国际货币体系改革仍难以动摇美元的根本地位。

1944 年建立的布雷顿森林体系是目前国际货币体系的源头。在反法西斯国家即将取得二战最后的胜利之时,44 个同盟国国家在美国的布雷顿森林召开会议。这次会议讨论的重点是战后的经济重建问题。经过多轮谈判之后,会议最后决定建立以美元为世界储备货币的国际货币体系,即布雷顿森林体系。

该体系以黄金为货币发行的基础,以美元为世界储备货币,各国货币要建立与美元挂钩的固定汇率制度。当时的规定是 1 盎司黄金兑换 35 美元,美国央行要保证各国可以随时以美元向其以固定比例兑换黄金。归结起来就是两个挂钩,即美元与黄金挂钩,各国货币与美元挂钩。

然而,该体系自身存在的缺点在尼克松执政时期充分暴露了出来。在各方面的压力下,美国最终不得不宣布放弃无条件兑换黄金的承诺。随之,世界各国也都相继放弃了对美元的固定汇率制度,布雷顿森林体系就此彻底瓦解了。

但事实上,尽管布雷顿森林体系由于自身的缺陷瓦解了,却并未动摇以美元为世界主要储备货币的国际货币制度。不过从那时起,全世界改革国际货币体系的呼声开始不断高涨起来。

这样的呼声从货币角度来讲,就是要打破美元的垄断地位,抑制美国作为储备货币发行国的不当得利。其中,俄罗斯方面主张在各国间进行贸易合作时,应该以对方货币作为结算的工具;欧盟则主张应该改革国际货币基金组织(IMF)并扩大其权力。

虽然这样的呼声一直回响在全世界的上空,但事实上,要想让这样



的呼声成为现实，并不是一件容易的事。

从货币储备功能的角度来看，俄罗斯提出的以对方货币进行结算的方法，虽然可以减少贸易成本，但降低了货币的储备功能。这就很可能会增加那些长期持有者承担的汇率风险。

而欧盟的提议也像俄罗斯的提议一样无法落实。因为尽管 IMF 按惯例由欧洲人担任主席，但是美国拥有着该组织 16% 的否决权，事实上，美国仍然是该组织的实际主导者。这就意味着，IMF 要想在短期内改变这种力量格局，是非常困难的。

综上所述，要想彻底改革国际货币体系，在目前看来是没有任何可行性的。美国的综合国力在全世界首屈一指，而美元依然是世界上最重要的储备货币。每年大约 70% 的国际贸易额仍以美元结算；而欧盟的经济由于受到金融危机的重创，使得欧元无法像美元那么坚挺；人民币也难以在短期内成为可自由兑换的强势货币。可以说，以上这些都是现今国际货币体系改革的绊脚石。

正是因为这些绊脚石的存在，使得国际货币体系的改革一直以来都没有取得任何重大的进展。自然，美元也就无法被其他货币替代了。

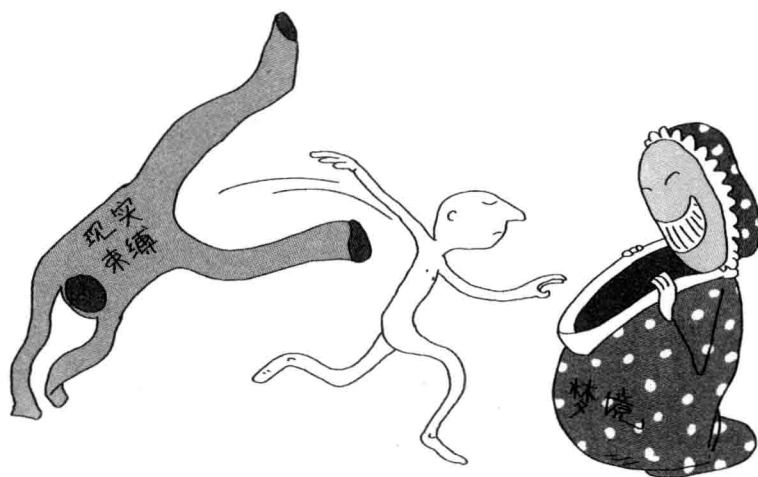
## 社会福利水平越高越好吗？

德国人罗尔夫是一个年近 60 的退休工人。前些年，他为了多赚些钱养家糊口，辞了工作下海经商。倒霉的是，他投资失败，亏得血本无归，生活更加拮据了。妻子在陪他熬了几年之后，终于不

堪重负和他离婚了。后来，他只身来到了美国，本打算打点零工维持生计，不料又患了重病，从此丧失了工作能力。万般无奈之下，他向德国政府提出了救济申请，很快就得到了德国政府的批准。从此以后，他就开始了依靠德国政府提供的社会救济金生活的日子。

罗尔夫居住的地方是迈阿密的一个公寓，公寓的房租是每月875美元，另外该公寓管理机构还为他雇了一个清洁工，清洁工每月的工资为150美元。而这些都由德国政府支付，除此之外，德国政府每月还要为他提供730美元的生活救济金。

这在德国的福利部门看来似乎不合情理，于是便拒绝为罗尔夫支付房租，不想却遭到了德国法院的反对。法院认为，罗尔夫的生活在美国是合情合理的，政府应该继续支付其房租，不过鉴于罗尔夫现在的公寓房租十分昂贵，便通知罗尔夫在6个月内寻找一个新的住处。在这6个月的时间里，德国政府还应继续支付原有的房租。



对于德国法院的判决，罗尔夫拒绝接受。罗尔夫表示，要搬家可以，但政府必须为他购买一辆汽车，并且还要支付汽车的使用费，因为在美国汽车是生活必需品。

这就是德国的福利政策所遇到的问题。在国外，像罗尔夫这样的人大约有 1000 人。德国政府每年都要为此支付高达几百万欧元的政府救济金。令人震惊的是，在德国每年几百亿欧元的福利支出里，这点政府救济金还只是一小部分而已。

德国所面临的社会福利怪现象比比皆是。弗莱德里奇是法兰克福的一个普通市民。他曾因车祸提前退休了，所以他一直都在靠领取救济金维生。房租、护理、服装、电话电视等等的费用都要由德国政府承担。不仅如此，政府每年还要出资让他到全球任何地方旅游三周。

更加匪夷所思的是，在德国社会救济金的领取者名单上，你还可以看到很多高收入者的名字。例如，德国流行歌手朱丽叶承认，她的隆胸手术费是由德国政府的福利机构支付的。除此之外，很多拥有豪华轿车和别墅的人也在领取德国政府的救济金。

站在普通百姓的角度来考虑的话，大多数人都会认为社会福利政策对于老百姓来说是一件大好事。因为有了社会福利的保障，很多身体残疾、无法工作的人的生活将得到切实的保障。然而，要是站在整个社会的层面来看，过多的社会福利会给国家带来巨大的负担。对此，德国政府应该深有感触。

著名经济学家吉尔德曾在一篇名为《财富与贫困》的文章中谈到，“失业保险制度鼓励人们失业；丧失劳动能力保险使患轻病者装成重病号，

一时的残疾装作终生残废；而抚育儿童的家庭补助则干脆是在鼓励单身母亲和无父家庭”。

可以说，社会福利水平过高，对一国政府来说绝不是一件好事。它不仅加重了政府的负担，还会造成官僚机构的臃肿，贪污浪费风气盛行等等严重的问题。而且更为重要的是，庞大的社会福利制度还会严重削弱人们工作和储蓄的积极性，助长了人们依赖政府的惰性心理。

德国社会市场经济制度的设计者艾哈德说：“过多的福利等于没有福利”。社会保障制度的目的本是为了救济穷人，然而现在却成为了很多人过奢侈生活的工具，这无疑是令人失望的。

## 谁吹出了房地产泡沫？

当今社会，经济泡沫已经成为了人们耳熟能详的词汇。而在众多泡沫中，被人们提及最多的当属房地产泡沫。房地产泡沫虽然总是人们议论的焦点，但是对于到底什么是房地产泡沫，它的成因又是什么，很多人并不十分明了。

所谓“泡沫”，指的是某种资产在其持续交易的过程中，价格急剧暴涨，自身价格和价值严重背离。从而导致经济中出现无法真实反映物质财富的货币泡沫。资产的价格如果继续上涨，到了难以承受的限度时，就会发生价格暴跌，这就像泡沫破灭一样，经济便开始由盛转衰。这种现象被称为“泡沫经济”。

房地产泡沫是经济泡沫中的一种，即以房地产为载体的泡沫经济。



它是由房地产投机引起的房地产价格与价值严重背离的情况。其最为直观的表现就是房地产的市场价格和购买者的支付能力严重脱离。房地产泡沫主要是由投机行为盛行，短期内货币供应量在房地产经济系统中急剧增加造成的。

房地产泡沫如果膨胀到一定程度时，就会破裂，一旦泡沫破裂就会给经济带来灾难性的后果。可以说，房地产泡沫一旦破裂，其所影响的范围是十分广泛的。这对于一国的经济发展来说无疑是个巨大的灾难。因此，监测和控制房地产泡沫一直都是各国政府宏观调控的重要内容。

其实，房地产是一种实物资产，如果进行规范化的市场运作，是不会出现房地产泡沫的。之所以现在会出现严重的房地产泡沫，原因就是那些从事房地产投资和开发的炒房客、房地产商出于投机目的而造成的虚假需求膨胀。

一般来说，房地产泡沫的形成主要有以下几个原因：

第一，土地的有限性和稀缺性。这是房地产泡沫产生的根本原因。房地产是与人们的生活密切相关的产业。所以，人们对于房产的需求是无止境的。然而，土地是有限的，这就使得人们对房地产价格的上涨一直都存在着较为乐观的预期。

当经济发展势头良好时，国家就会将投资重点集中在基础建设和房屋建设领域，如此一来，土地资源的供给就会变得十分有限。这时，很多投机者为了获得巨大的利益，就会大量投资房地产，房地产市场就会迅速升温。而老百姓由于对经济前景十分看好，也会向银行借贷，购买和炒作房地产。这样一来，房地产的价格必然会出现暴涨。

第二，投机需求膨胀是房地产泡沫产生的直接诱因。很多人为了从



中渔利，就利用手中的资金买房，然后再转手倒卖。当这种投机行为从一种个体行为发展成一种群体行为时，就必然会导致房地产泡沫的产生。

第三，金融机构无限制地发放贷款是房地产泡沫产生的助推剂。价格是商品价值的货币表现，价格的异常上涨与资金之间的关系是异常紧密的。充足的资金是房地产泡沫能否出现的一个最重要的条件。那些投机者们之所以能有机会投资房地产，是离不开银行等金融机构的积极配合的。

房地产是不动产，容易查封、保管和变卖，在银行等金融机构看来，办理这种贷款的风险是很小的。所以，这些金融机构在利润的驱动下，也积极向借贷者提供贷款。这自然就加强了借款人的融资能力。借款人有了充足的资金支持以后，便会积极向房地产领域进行扩张，房地产的价格自然就会暴涨，房地产泡沫便应运而生了。

## 什么是“恩格尔系数”？

近来，在网上的各大论坛里，热议物价的帖子接二连三的出现。很多网友都把自家的恩格尔系数晒了出来。在北京某社区论坛里，居民王小姐称，她家属于回迁户，夫妻二人都没有工作，仅靠低保和孩子们给的生活费过日子，属于名副其实的低收入家庭。一年前，她家一个月用于买菜的支出大概在 80 元左右，而一年以后，一个月的买菜支出已经达到了将近 140 元。多数网友表示，自己的恩格尔系数变高了，也有不少人称自家的恩格尔系数处于贫困水平。

19 世纪,德国统计学家恩格尔发现了一个现象:随着居民收入的提高,其家庭花在购买食物上的钱占其总收入的比例会越来越小。后来人们把这个比例称为“恩格尔系数”。恩格尔系数是指居民家庭中食物支出占消费总支出的比重。

用公式表示为:  $\text{恩格尔系数}(\%) = (\text{食物支出额} \div \text{消费支出总额}) \times 100\%$ 。通常,一个家庭收入越少,家庭收入中或者家庭总支出中用来购买食物的支出所占的比例就越大,随着家庭收入的增加,家庭收入中或者家庭支出中用来购买食物的部分将会下降。因此,无论一个家庭的绝对收入是多少,都可以用恩格尔系数来表示它的贫困或者富裕程度。

联合国粮农组织对于恩格尔系数有一个标准的划分:恩格尔系数在 60% 以上为贫困,在 50% ~ 59% 为温饱,在 40% ~ 49% 为小康,在 30% ~ 39% 为富裕,30% 以下为最富裕。如果一个国家的恩格尔系数太高的话,这将意味着这个国家的贫富差距过大。如果不进行及时的调整,后果将是极其严重的,甚至会出现社会动乱。

就目前来看,我国的恩格尔系数已经呈现出整体下降的趋势。1978 年时我国农村家庭的恩格尔系数大约是 68%,城镇家庭约为 59%。当时的中国还是个贫困国家,我国还有两亿四千八百万人没有解决温饱问题。改革开放后,随着国民经济的发展和人们整体收入水平的提高,我国农村家庭、城镇家庭的恩格尔系数都开始不断下降。1982 年 ~ 1993 年间,尽管各个年份的恩格尔系数还有一定的波动,但是这十年间恩格尔系数一直在 50 ~ 55% 间。1994 年以后,我国居民的恩格尔系数一直在 50% 以下。2003 年,我国农村居民家庭的恩格尔系数已经下降到了 46%,城镇居民家庭的恩格尔系数约为 37%,

加权平均数约为 40%，这就说明我国已经达到了小康水平。

2014 年 2 月份，国家统计局发布的《2013 年国民经济和社会发展统计公报》显示：2013 年中国农村居民的恩格尔系数为 37.7%，城镇居民的恩格尔系数为 35.0%，比 2012 年有所下降，按照联合国的标准，我国已经算是富裕国家了。而且可以预测，我国农村、城镇居民的恩格尔系数还将会不断地下降。

我国居民恩格尔系数在不断下降的同时，我国老百姓的收入确实也在不断地提高，生活也变得越来越好了，下面一组数据可以证明：

权威数据表明，2013 年，全国的居民人均可支配收入达到 18311 元，比上年增长 10.9%，扣除价格因素后，实际增长为 8.1%。收入的不断增长也带动了消费。1978 年时中国人的穿着色调单一，今天个性时尚、色彩斑斓的服装成为了主流；1978 年时，很多人要到过节才能吃上一顿所谓的“大餐”，今天我国居民的餐桌前所未有的丰富，健康、营养已经成为了新的追求。1978 年时，自行车还是“三大件”之一，是重要的家庭财产；今天汽车已经走进千家万户，每百户城镇居民拥有汽车达 21.5 辆。这些数据都表明我国城乡居民所拥有的财富显著增加了，老百姓的生活水平也越来越高了。

## 什么是“基尼系数”？

据福布斯中国财富排行榜统计，在富豪榜的前 400 名富豪中，房地产商占 154 名；在前 40 名巨富中，房地产商占 19 名；在前 10

名超级富豪中，房地产商占5名。

土地是房地产业的基本要素，卖房子实际上就是卖土地。按现行土地管理政策，地方政府和房地产商扮演的是“垄断买方”和“垄断卖方”的双重身份。他们一方面以极低的价格从城乡居民手里征地，另一方面又以高价向公众售房。可以说，房地产业所产生的这种级差暴利，其中的绝大部分都进了少数房地产商的腰包。

在采矿业，情况也同房地产业一样，资源一直都掌握在少数人手里。山西省左云县是我国著名的产煤大县。据了解，就在近年里，这里已经产生了很多身价数以亿万计的大老板。他们开豪车、住豪宅，过着异常奢侈的生活。与他们形成强烈反差的是，当地的农民人均纯收入只有4359元，比全国平均水平还低。这样的对比，让我们不得不追问：生活在同一片土地上的人，为何生活条件会有这样的天壤之别呢？

巨大的收入差距涉及的一个经济学概念，就是基尼系数。基尼系数是国际上用来综合考察居民内部收入分配差异状况的一个重要分析指标。这个概念的提出者是意大利著名的经济学家基尼。具体来说，它是指一个国家内部，在全部居民收入中，用于进行不平均分配的那部分收入占总收入的比例。

经济学家们通常用基尼指数来表现一个国家和地区的财富分配状况。这个指数在0和1之间，数值越低，表明财富在社会成员之间的分配越均匀；反之越不均匀。按照联合国有关组织规定：基尼系数若低于0.2表示收入绝对平均；0.2 ~ 0.3表示比较平均；0.3 ~ 0.4表示相对合

理; 0.4 ~ 0.5 表示收入差距较大; 0.6 以上表示收入差距悬殊。通过每个国家的基尼系数指标, 我们可以从中看到这个国家的贫富差距情况。

通常, 国际上都把 0.4 作为收入分配差距的“警戒线”。一般发达国家的基尼指数在 0.24 到 0.36 之间, 美国为 0.4。中国大陆和香港地区的基尼系数都超出 0.4。2013 年, 中国的基尼系数达到 0.473, 已经超过了警戒线。

那么究竟是什么原因导致我国的基尼系数过大、贫富差距明显的呢? 近年来, 随着我国经济的不断发展, 像土地、资源、资本这样的生产要素发挥了巨大的财富调整作用。房地产、矿产、证券等行业已经成为了目前我国“最赚钱”的行业。

其实问题就出在了资源要素分配不公上, 由于社会资源一直把持在少数人手里, 这些人利用自己的资源优势, 从而不断扩大自己的利益。如此一来, 社会财富的不均匀分配就进一步加剧了, 这正是我国基尼系数过高的“症结”所在。

## 收入差距是如何拉大的?

老杨是北京一个摆水果摊的小贩。今年 51 岁, 老家在河北农村。十几年前, 他离开老家来北京打工, 家里的十几亩地交给他的弟弟帮着打理。

有人问老杨为何不在家里种地, 要跑到北京打工, 常年离家在外的生活是很辛苦的。老杨说: “我家里就那几亩地, 每年就产那



点粮食，勉勉强强能糊口，我还有两个孩子在读大学，要是不出来打打零工挣点钱的话，是根本供不起孩子的。”

说起现在的生意，老杨每次都是摇摇头，感叹现在的生意实在不好做，自己每天都要很早起床去上货，一直到晚上十点才收摊。一天下来，也挣不到几个钱。这些年，他都是这样起早贪黑地干，可还是没能攒下一分钱，难啊！

生病了怎么办呢？老杨在老家上了保险，但是只有在老家才给报，在别处不给报。那天，他去药房买了盒感冒药，花了 15 块钱，而他一上午就挣了这 15 块钱。

很多和老杨一样的外来户都很羡慕城里人。在他们眼里，城里人比他们机会多，比他们收入高，各方面的保障也比他们好。

和城镇居民相比，我国农民的收入明显偏低，而且在社保方面的待遇也比城镇居民差很多。那么，城镇居民的感受又是怎样的呢？今年 40 岁的李先生在一家企业上班。10 年前他刚上班的时候，一个月的工资是 800 块，现在大概是 1700 块的样子。

李先生和妻子是双职工，每月的工资加起来大概是 3000 多块钱，一个月房贷得还 1000 块钱，孩子学费 300 多块钱。现在物价涨得快，工资涨得慢，所以每月根本剩不了几个钱。而他的同学在电信、电力和移动上班，他们一个月可以拿到 3000 到 4000 多块钱。

李先生禁不住感叹：“哎，现在的社会就是不公平，同样是干那么多活儿，他们挣那么多，我们挣这么少，真是不平衡啊！”

事实上，像李先生这样的人在城里是有人存在的。由于物价、房价等因素，很多人的收入实际是负增长。人们挂在嘴边的一句话

就是“干得多，挣得少”。

据国家发改委发布的《中国居民收入分配年度报告（2013）》显示：2012年，城镇居民人均可支配收入为农村居民人均纯收入的3.1倍。

我们不禁要问，这样大的收入差距到底如何形成的？

首先，收入差距扩大是与收入分配制度改革分不开的。随着收入分配制度改革的深入，原来那种“平均主义”、“大锅饭”的分配制度逐步被以按劳分配为主体、多种分配方式并存的分配制度所代替，调动了人们的生产劳动和创造财富的积极性。但同时，人们之间的收入差距也因此拉大了。尤其是近几年，劳动在收入分配中所占的比重已经明显下降，而资本、技术和管理等生产要素所占比重明显上升，这就决定了普通劳动者与投资者、管理者之间的收入差距必然会增大。

其次，收入分配调控政策的不完善也导致了收入差距的扩大。近年来，党和政府虽然采取了一系列调节收入分配的政策措施，但目前这方面的制度还不完善、不配套，特别是执行力度还不够。例如，对过高收入的税收调节还存在一定的缺陷。另一方面，对低收入者的保障力度不够，保障制度不健全、覆盖面窄、保障水平低。对某些“灰色”和非法收入缺乏有效监管，进一步扩大了社会成员间的收入差距。

最后，地区发展不平衡也是收入差距扩大的原因所在。改革开放以来，在城乡、区域发展整体推进的过程中，由于地域优势差异、政策倾斜等原因，发展不平衡的状况十分明显。中西部和农村地区的发展，亦因基础十分薄弱、发展基数低，而发展缓慢使得地区之间收入的绝对差距还将进一步扩大。

## 什么是“隐性失业”？

孙娅是某外贸公司的职员。由于受全球金融危机和人民币升值的影响，公司的业务大幅萎缩，利润下滑。公司为了节约成本、削减开支，采取了裁员、降薪等措施。孙娅虽然不在裁员之列，但工资下降了30%，季度奖金也取消了。有一段时间，由于公司没有业务，她还被放了一个月的长假，没有工资收入。孙娅从别人的口中得知了一个新名词，叫“隐性失业”，而她自己就处于隐性失业的状态。

究竟什么是隐性失业呢？所谓的隐性失业，就是指员工虽然没有失去工作岗位，但薪水下降、福利缩水、工时减少，甚至被迫无薪休假的现象。孙娅的情况就是典型的隐性失业。

与一般的失业的不同之处在于，隐性失业者虽然拥有工作岗位，与生产资料结合了起来，但劳动力并未得到充分的利用，工作量不足，未能充分发挥自己的作用。在美国20世纪30年代的经济大萧条时期，隐性失业的现象非常普遍。经济学家琼·罗宾逊首次提出了隐性失业这一概念。它的原意是指工人在经济危机中为了避免自己成为失业大军中的一员，被迫从事那些不能充分运用自身的知识、技能和经验的工作。

那么，作为劳动者，如何避免自己成为隐性失业或者失业者呢？

第一，提高自身的专业技能，增强自己的不可替代性。即便是一个企业里最普通的文员，如果你具有出色的速记能力，也可以给自己的工

作上一道保险，使自己成为企业中不可替代的一员。

第二，多学一些本领，成为企业里的多面手。这样的话，一旦企业为了节约人力成本而裁员，对工作岗位进行合并，多面手自然会脱颖而出，成为企业重点保留的对象。

## “价格联盟”是怎么回事？

2013年8月，国家发改委对操纵黄金、铂金饰品的上海黄金饰品行业协会以及老凤祥等5家金店进行处罚，处罚金额共计1009.37万元。国家发改委为什么要对他们进行处罚呢？因为上海黄金饰品行业协会多次组织具有竞争关系的会员单位商议成立行业价格联盟，即制定《价格自律细则》。也就是说，他们联合起来操纵黄金、铂金饰品的价格。

这样的问题在国内外都屡见不鲜。

2000年，在我国电视行业的龙头老大“长虹”没有参加的情况下，康佳、TCL、创维、乐华、海信、厦华、金星、熊猫、西湖等9家彩电企业（市场占有率总计超过70%）的老总召开了中国彩电企业的峰会，制定了彩电零售的最低限价。不久，国家计委价格处宣布：9家彩电企业违反了《价格法》，涉嫌垄断。至此，热闹一时的彩电业价格同盟最终土崩瓦解。

2007年4月份，重庆市600多家洗车行联合签订了一份《重庆汽车服务业商会诚信公约》。他们约定：将洗车价格从单次10元

涨到 20 元，月卡不低于 6 折。这是继 2005 年 10 月和 2006 年 10 月之后，重庆市洗车行进行的第三次“联手涨价”行为。但是三个月后，这场轰轰烈烈的“涨价联盟”最终悄然瓦解，以失败告终。

2007 年 8 月 2 日中新社报道，英国航空公司因与自己的竞争对手维珍大西洋航空公司串谋操控燃料附加费的价格，被英美航空管理当局处以共 5.5 亿美元的巨额罚款。

2011 年 3 月份，因结盟操纵价格，欧莱雅、宝洁等 8 家美容产品的制造商被西班牙政府处以罚款。4 月份，欧盟委员会又裁定，宝洁、联合利华、汉高等企业在 2002 年到 2005 年期间，对欧洲八国的洗衣粉价格进行了联合操纵，因此对其处以了巨额罚款。同年年底，因为与联合利华公司勾结，对在法国销售的衣物清洁剂价格进行操控，宝洁、高露洁和汉高公司被处以总额 3.61 亿欧元的罚款。这些表面上看来互为竞争对手的企业，通过定期密会、达成定价协议等方式来限制竞争，并谋求对相关产品的价格进行操纵，从而获取垄断利润。

那么，这些巨头之间是如何形成操纵价格联盟的呢？原来，这些巨头会在巴黎隐秘的饭店会面，并建立一个能够核查联盟各方是否履行了承诺的系统，对成员的产品价格进行监督。然而当各方的利益出现分歧和冲突的时候，这个同盟就会瓦解。比如说在 2006 年，联合利华公司因为率先举报了这一价格同盟而免遭处罚。

所谓“价格联盟”就是价格垄断。通过联手操纵价格，把本行业面临的困难转嫁给消费者，这是与公平竞争的原则相违背的一种不正当



销售行为。因此，世界各国对此都进行了限制。由于我国社会主义市场经济初步建立，市场不完善导致了我国不乏价格联盟的先例。尤其在市场供求紧张时，某些行业的企业串通操纵市场，联手提价，影响了正常的市场秩序。

价格联盟的危害是多方面的。首先，价格联盟一旦形成，就意味着广大消费者选择商品的权利被剥夺了。原因在于，同类商品的价格都是一样的，消费者没有任何能够选择的余地，而只能被迫购买商品。

其次，价格联盟会严重扰乱市场秩序，从而导致市场秩序出现混乱。这表现在：第一，价格联盟可以导致市场价格反映商品供求变化的信号功能丧失，真实的供求关系无法得到准确的反映。第二，市场上以价格机制为核心的竞争，促进了市场的良性运行，但是价格联盟的出现使得价格机制产生紊乱，从而严重阻碍市场经济的良性运行。第三，价格联盟的出现对于市场淘汰落后企业十分不利，使得很多技术落后、效率低下的企业无法改进生产技术，提高生产效率，市场优胜劣汰的功能被严重弱化了。

而价格联盟对于参与联盟的企业来讲，也同样有很多弊端。其一，价格联盟本身具有一定的松散性，这就使得其形成的价格具有很大的弹性。一旦其中某个成员率先降低价格的话，那么联盟成员之间的价格争斗就会不可避免地爆发。如此一来，价格联盟很容易就会土崩瓦解。其二，从企业的长远发展看，由于价格联盟的保护，使得企业的竞争力下降。同时，市场优胜劣汰的功能丧失也会挫伤企业的积极性，不利于企业和整个行业的长远发展。

对此，我国已出台的《反垄断法》里明确规定禁止经营者达成垄

断协议，并进一步明确被禁止的垄断协议无效。同时，《反垄断法》还针对行业协会组织本行业的经营者达成垄断协议的行为，作出了处罚的规定。

然而，尽管价格联盟的危害如此之大，可是这种现象还是屡禁不止、层出不穷。先是前几年的彩电业结盟，后来又相继出现了空调联盟、民航机票价格联盟、电脑价格联盟等等。可以说，价格联盟从来就没有消失过。这到底是为什么呢？

这里的原因有很多。其中最主要的原因就是我国的市场经济体制不完善，统一开放、竞争有序的市场体系尚未真正形成。这就给价格联盟提供了滋生的土壤。在这样的环境下，很多企业出于对利益的追逐，就会试图通过结成企业价格联盟来操纵控制市场价格。另外，我国相关法律法规的不完善、宏观调控的力度不足，对市场出现价格联盟的萌芽状态反应不灵敏，也是价格联盟频频出现的原因之一。

形形色色的价格联盟提醒我们，想要彻底消灭这种现象，不是一朝一夕就能成功的，这是一项长期而艰巨的任务。

## 倾销是怎么回事？

波波从小跟随父母移民到美国，他是一个体育爱好者，尤其对爬山情有独钟。2014年的时候，波波为爬山特意买了几双登山鞋，这几双登山鞋的价格不菲。其中，要数耐克鞋最为便宜，可是它的售价竟然也高达几十美元。

就在波波刚买了鞋不久，一次他和朋友去沃尔玛超市购物，他无意中发现，沃尔玛正在卖一款中国大陆生产的登山鞋。让他感到不可思议的是，这款鞋竟然只卖几美元，而且如果顾客一次买两双的话，还可以享受半价优惠。

波波震惊之余，便拨通了国内一个亲戚的电话，波波问他：“在大陆花十几元人民币能不能买到一双登山鞋？”亲戚惊异地说：“现在是什么年代了？哪里还会有卖十几元的登山鞋啊！现在最便宜的登山鞋也要三百多块，好一点的都要上千块呢！”波波一听，感觉自己捡了个大便宜，对他说：“在美国就能买到这么便宜的鞋啊，我前几天还买了一双呢。”

对于中国几乎所有从事外贸经营的企业来说，倾销是他们最熟悉的一个词。因为这些企业经常会被一些国家指控为倾销。不仅仅是皮鞋，中国生产的很多产品，比如纺织品、打火机等产品，也都被国外指控过。

商品倾销就是厂商以低于商品成本的、极其低廉的价格在某一地区销售商品，以达到消灭竞争对手，垄断整个市场的目的。倾销是一种不正当的竞争手段，是被WTO明令禁止的。因此，反倾销也成为各国保护本国市场，扶持本国企业的借口和理由之一。

读了上面的故事，你一定很好奇，为何我国大陆的产品到了别的国家，竟然比国内还要便宜呢？这难道真的是厂家在搞倾销吗？其实并非如此。中国的产品之所以会这么便宜，原因是中国内地的人工成本低廉，所以中国内地的产品和美国产品比起来成本非常低，自然它的售价就会比美国产品的售价便宜很多。

而在中国国内，产品的价格昂贵跟国内高速公路收费很高有关。例如，从广州开车到北京，光过路费就要花掉 1500 多元，这还是一路没有罚款的情况下。相比之下，从中国大陆运货到美国，比从广州到北京的运费还要便宜很多。

如此一来，中国的产品在外国十分走俏，产品的竞争力明显强于外国产品。这对中国的生产厂家来说当然是好事，可是这对外国厂家来说就等于一场灾难。鉴于此，很多外国政府才会以反倾销为理由，限制中国商品进入本国的市场。

## 美国政府为何减税？

2014 年 3 月，美国总统奥巴马提交了 2015 财年的财政预算案。在这项预算案中，他提议取消针对富人的税收减免政策，同时扩大劳动所得税抵免计划的受益人群——低收入者。这是一项劫富济贫的差别减税政策。“减税”是美国历届政府经常采用的重大经济措施。

2001 年 6 月 7 日，美国总统布什签署了一个 10 年内减税 1.35 万亿美元的法案。该法案规定，2001 年每个美国家庭都将得到 600 美元的退税，同时还规定从 2001 年 7 月 1 日起，居民的收入所得税税率降低 3%。这项减税法案一经公布，便赢得了美国民众的一致好评。

然而，我们不知道的是，这项重大法案的实施其实是来自于一张廉价的餐巾纸。1974 年，经济学家阿瑟·拉弗教授和后来成为

副总统的理查德·切尼在一家餐厅用餐。期间，他们就税率和税收之间的关系问题展开了讨论。

谈论中，切尼却对拉弗的理论感到很茫然，为了说服切尼，拉弗随手在一张餐巾纸上画了一条“反C”形的曲线。曲线表明：税率为零时，税收也为零；但当税率为100%时，税收依然为零。对此，拉弗解释说：“人们如果知道自己的全部收入都会交给国家的话，那么他们一定不会再去拼命干活了。”

拉弗曲线的原理并不复杂，是专讲税收问题的。它是由美国经济学家拉弗提出来的，表达的是政府税率和税收之间的关系。具体来说，税率越高，政府的税收就越多，但当税率超过一定限度时，企业的经营成本就会提高，而企业的成本增加会导致企业投资减少，投资减少就必然会导致收入减少，即税基减小，反过来就会导致政府税收的减少。

拉弗曲线所反映的其实是经济学中的“激励问题”。人们劳动是为了获得报酬，显然，报酬越高，人们劳动的积极性就越大。然而在现代社会中，劳动者的收入并不是全部归自己所有的，他们还要拿出一部分来上缴国家。所以，人们辛勤劳动之后的真正收入其实只是交完税后的那一部分。因此，政府规定的税率就成为了直接影响人们劳动积极性的重要因素。

倘若税率过高，人们的积极性就会被严重挫伤，这将直接导致居民收入下降。于是，人们就想尽办法偷税避税，或者既不投资也不储蓄，而是将手中的财富挥霍一空。可想而知，如果人们都不从事任何经济活动的话，那么经济效益就必然会下降。国家的税收自然也会随之减少。



相反,倘若税率较低的话,可以激发人们劳动和投资的积极性,从而会增加政府的税收。

1980年里根总统开始上台执政,随后便开始了坚持不懈的减税之旅。在他的两届总统任期内,通过了《1981年经济复兴税法》、《加速成本回收制度》和《1986年税制改革法》等三项法案。其中《1981年经济复兴税法》使得美国联邦政府的税收在1981年到1984年间共减少了3153亿美元。《加速成本回收制度》法案使得联邦政府在1981年到1984年间的税收减少了585亿美元,在1985至1986年间又减少了852亿美元。而《1986年税制改革法》法案则更是把税率降到了1960年以来最低的水平——33%。

在里根总统第一个任期结束时,美国公民和企业由于减税而直接增加的收入达到了3000亿美元。当克林顿上台执政时,便尝到了里根减税的甜头。经济持续的强劲增长大大增加了征税的社会经济基础,从而使得联邦政府的税收得以大幅增加。1998年,美国的财政盈余692亿美元,而到2000年,美国的财政盈余已经高达2560亿美元。

可见,政府要想增加税收,就要将政策的重点从提高税率转到扩大税基上来。因为只有经济增长了,才能为政府的收入提供更为可靠的基础。

## 第四章

# 转动脑筋的经济学

想活动一下脑筋的话，不妨关注以下这些经济学知识：越有用的东西为什么越不值钱？产权在经济王国里的地位为何如此神圣？怎么区分 GNP 与 GDP？GDP 又是怎么算出来的？



## 价值是如何产生的？

春秋时期的宋国有一个普通人家，家里人靠给别人洗东西为生，日子过得十分清贫。据说，这家人有一个祖传药方是专门治疗冻疮的，而且效果很好。

每年冬天，村里就会有很多人生冻疮，于是这些人都来找这家人帮忙，这家人也总是免费用这个药方给他们治疗。渐渐地，这件事就被传开了。

一天，村里来了一个生意人。他听说了药方的事，觉得这是个赚钱的好机会，于是就想用一百两黄金买下这个药方。这家人起初有些不情愿，但禁不住这个生意人的再三劝说，最终还是答应了。

生意人得到药方后高兴极了，因为他知道这个药方给他带来的收益将远不止一百两黄金。

买到药方后，生意人辗转来到了吴国。此时，吴国正在和越国交战，这两个国家都地处长江边上，因此经常在水上作战。每当冬天到来时，吴国士兵的手脚就会生冻疮，弄得士兵经常疼痛难忍，无心打仗，吴王为此焦虑万分。于是，这个生意人就把药方献给了吴王。吴王立即传令士兵敷用，经过一段时间的治疗，士兵的冻疮果然都被治好了。吴王大喜之下，竟把一块地赐给了这个生意人。生意人从此过上了锦衣玉食的生活。

从经济学的角度来看，这个小故事包含着两个经济学原理，即：商品的效用性和稀缺性。这两个原理是经济学的基础所在。

在经济学家看来，“效用”是指商品具有的满足人的欲望的能力。也就是说，商品之所以能够成为商品，其中一个最重要的原因就是它对购买者是有用的。故事中的生意人正是利用了药方所具有的效用性，而得到了吴王的赏赐。

同时，由于资源和技术条件是有限的，所以就决定了商品是稀缺的，因此消费者是不能随便获得商品的。而要想获得对自己有用的商品，消费者就要花钱购买。

在人类社会，每个人都面临着商品的稀缺性问题。不仅如此，人的欲望是无穷无尽的，当人的低层次需要得到满足后，更高层次的需要就会随之而来。而且资源的分配是不均的，要通过交换才能平衡。商品的“稀缺性”正是在交换的过程中，产生了商品的价值。

价值是一种主观心理现象，它起源于效用，以商品的稀缺性为条件。正是因为价值带有主观性，所以人们在交易中，往往是根据自己的主观期望来判断某种商品值还是不值。这被经济学家称为“期望效用”。

然而，在现实生活中，广大消费者总是不能合理地判断出商品的最大效用，就像是故事里的宋国一家人并不知道冻疮药的最大效用一样。对于这家人来说，生意人所支付的那一百两黄金就是他们期望的最大效用。

正因如此，那些商人和投机家们才会趁机夸大商品的效用，然后在广大消费者身上获取源源不断的利润。

## 什么是“价值悖论”？

有这样一个故事：一个渔民生活得异常贫困，家里除了一只旧木碗外，什么也没有。

一天，渔民照旧驾船出海。这次，他想走远点，多打些鱼上来。天渐渐黑了下来，渔民已经很疲惫了，于是调头准备返航。可就在这时，巨大的风浪翻滚而来，他的小船被风浪击得粉碎。危急之中，他抱住了一根木头，就这样，他脱险了。

昏昏沉沉中，渔民被海水冲到了一个小岛上。此时，他饥饿难耐，于是他就拿着那只旧木碗四处讨饭。当他敲开酋长家的大门时，酋长被他手里的碗给吸引了。他左看右看，感到新奇异常。于是，就用一口袋珍珠和宝石跟渔民交换。贫穷的渔民此生也没见到过这样多的珠宝，顿时高兴万分。

于是，渔民便带着珍珠和宝石回到了家里。很快一个富翁就听说了这件事。他心想：“既然一只破木碗都可以换那么多宝贝，那么如果我用很多可口的美食去跟他们交换，应该会换回更多的宝贝吧！”于是，富翁赶紧装了一船美食去了小岛。

到了小岛后，富人向酋长送上了所有的美食，酋长十分高兴，于是答应送给富人一个最珍贵的东西。富人听他这么一说，心里简直像是吃了蜜一样。可是，当他看到那个礼物时，他惊呆了。原来，这个礼物竟是那只旧木碗。



原来，在这个小岛上，木碗在岛上的居民的眼里就是一个稀罕物，所以他们认为木碗要比宝石和珍珠珍贵得多。

西方著名经济学家亚当·斯密在他的《国富论》中写道：“没有什么东西比水更有用，但它几乎不能够买任何东西……相反，一块钻石的使用价值很小，但是通过交换可以得到大量的其他商品。”在这里他所谈的一个现象就是“价值悖论。”

按常理说，通常使用价值大的东西一定比使用价值小的东西值钱。那么水自然就会比钻石值钱，因为水是世界上使用价值最大的东西之一。人类如果没有水，是无法生存的，所以人类对钻石的需求是远远比不上对水的需求的。可是，事实却是完全相反的，钻石的价值要比水的价值高得多。

旧木碗的故事和钻石与水的故事说的其实是一个道理。对此，著名经济学家约翰·劳有他自己的看法。他认为水之所以会比钻石便宜，是因为水的数量要远远大于人们对它的需求；而钻石之所以比水昂贵，是因为钻石的数量比水的数量少得多，钻石无法满足人们对它的需求。这便是物以稀为贵的原理。

另一个经济学家马歇尔也认为，由于水的供应量十分充足，所以人们愿意为此支付的价格总是会保持在一个较低的水平；而钻石的供应量与水比起来却少很多，而需要的人又多，所以，要想得到钻石，人们就必须支付高昂的价格。

下面，我们再来看一下西方边际学派是如何解释价值悖论的吧！边际学派认为，边际效用决定商品的价值，边际效用小，其价值也小。水的数量一般来说是取之不尽的，而人对水的需要总是有一定限度的，水

的边际效用对人来说是很小的。而钻石的数量相对人的需求来说是很少的，所以它的边际效用很大，自然它的价值也就会很大。

## 产权为何如此神圣？

一次，普鲁士和奥地利之间爆发了战争，最后普鲁士获得了胜利。国王威廉一世欣喜万分。于是，心情大好的他便带着一行人来到了他的一座行宫里，庆贺胜利。宴席完毕后，威廉一世带着一班文武大臣，来到了离行宫不远的一块高地上。他极目远望，大好河山被他尽收眼底，看着如此秀美的山川，他不禁豪情万丈。

就在此时，一个破旧的磨坊进入了他的视线。这磨坊看上去十分残破，俨然是已经废弃了很多年的。看到一个如此煞风景的东西，威廉一世脸上闪出了一丝不悦的神色。

于是，他想用钱收买磨坊主，然后说服磨坊主把磨坊拆掉。谁知这个磨坊主根本不吃那一套，声称再多的钱也无法收买他。威廉一世怒不可遏，随即令人把磨坊强行拆除了。

威廉一世如此蛮横的态度也惹恼了磨坊主。磨坊主一气之下，一纸诉状将威廉一世告上了法庭。法庭很快就作出了裁定：威廉一世侵犯了原告的财产权利，并责成皇帝重建一座同样的磨坊，同时还要赔偿磨坊主的损失。威廉一世无奈，只好派人重新修建了一座磨坊。

这个故事是在告诉我们：磨坊属于磨坊主所有，作为磨坊的所有者，

磨坊主的所有权和产权是受法律保护的。就算是贵为一国之君的威廉一世也无权擅自处置。也就是说，我们自己东西的产权只属于我们自己，其他任何人都碰不得。

在当今社会，产权问题已经成为了人们最为关注的问题之一。原因就在于产权与经济效益有着密切的关系。如果没有产权制度，就会导致资源浪费、经济活动效率低下等后果。只有通过产权界定，才能使资源得到有效的保护和利用。产权之所以重要，是因为其使所有者权责一致，即所有者有权使用自己的资源，获得由这种使用权所得到的利益，也承担使用不当的责任。在这种情况下，所有者就会最有效地利用自己的资源。

那么，究竟什么是产权呢？举个例子来说：假设小王有一套房子，他将这套房子租给小张，小张每年付给小王6万元。看似小张通过支付租金获得了房子的使用权，但实际上小王仍拥有这套房子的完整产权，具体来说：

第一，小王拥有房屋的占有权。这种占有权具有排他性，即产权是属于小王的，他在占有房子的同时，意味着其他人不能占有他这份财产。

第二，小王拥有房屋的使用权。他能够自主决定房子的用途，比如他可以选择自己住，也可以选择出租，他对房子有自主处理的权力。

第三，小王拥有房屋的转让权。他的这套房子还可以在市场上自由地买卖。产权可以像任何一种商品一样自由地交易、转让。

第四，小王拥有房屋的受益权。所有者可以获得并占有财产使用和转让所带来的收益。他向小张收取的每年6万元的租费，就是房屋产权的收益。

因此，我们在生活中，要懂得保护自己的财产权利，保护好获得财产权利的法律依据。比如购买房屋的凭证，它是我们合法取得房屋的主

要凭据。只有拥有了它,你才可以在房产管理部门办理房屋产权登记证。只有取得了这个凭证,你的房产才能够被合法地使用、抵押、投保、出租、转赠、出售等。

## 你知道“科斯定理”吗?

2003年,浙江蓝野酒业公司总经理梁永华将“蓝色风暴”注册为商标。商标范围涵盖可乐、矿泉水等饮料。很快,他就遇到了一个合作伙伴,于是又把“蓝色风暴”商标用在了自己生产的啤酒上。

2005年,世界著名的饮料公司——百事可乐公司在我国办了一个名为“蓝色风暴”的大型促销活动。由于公司的宣传力度很强,所以很快就吸引了很多人的眼球。“蓝色风暴”也成为了人们最熟悉的一个标志。

就在百事可乐风头正劲之时,蓝野公司总经理梁永华却成了众矢之的。原因是全国各地的工商部门都认为他的“蓝色风暴”啤酒侵犯了百事可乐公司的商标权。原本信心十足的梁永华被当头打了一棒,啤酒的销量开始直线下滑。

让梁永华很不解的是,百事不惜投放巨资来做宣传,难道不知道“蓝色风暴”已被注册成商标了吗?无奈之下,梁永华决定起诉百事可乐公司以挽回自己的声誉,并索赔300余万元。

经过审理,法院作出了一审判决。蓝野公司被判败诉,原因是百事使用的“蓝色风暴”是标志,而非商标,而且百事可乐公司主

观上没有侵权的意图。

这样的判决梁永华当然是无法接受的，于是他再次提起了上诉。2007年5月，法院作出终审判决，认定百事可乐公司的侵权事实成立。

为何两次判决的结果竟然是完全相反的呢？之所以会这样，主要是由于蓝色风暴的知识产权不明晰所导致的。通过这个案例，我们可以看出知识产权对于一个企业或是个人的重要性。

科斯定理说的正是产权问题。该定理的提出者是美国芝加哥大学法学院教授罗纳德·科斯教授，他也因此获得了1991年的诺贝尔经济学奖。

1937年，科斯教授在其发表的《论企业的性质》一文中指出：市场交换的先决条件是界定明确的产权。从此产权问题就被正式地提了出来。1960年，科斯又发表了一篇名为《论社会成本问题》的论文，文中他再次强调了产权的重要性。他认为：如果存在可操作的私有产权，且交易成本为零，则无论产权如何分配，最终的资源配置都将是最优的。在产权明晰的条件下，如果所有交易的成本都能通过价格得到反映，那么整个经济就将变得更加高效。

科斯定理认为，只要法定权利能自由交换，它的最初分配从效率角度上看是无关紧要的。也就是说，由法律所规定的法定权利分配不当，可以在市场上通过自由交换得到矫正。而保障法律的效率就是要消除对法定权利自由交换的障碍。含糊不清常常损害法定权利，使其难以得到正确的估价。法律的效率是由明确法定权利并强制履行私人法定权利交换合同而得以保障的。



很多情况下,由于人们维护产权的成本过高,使得很多人的产权无法得到有效的保护。这就是产权制度的重要性所在。法律只有做到产权明晰,才能切实保障公民或法人的财产不受侵犯,或是在其财产受到侵犯时,可以为其维权。

在我国,由于历史原因,在很长的一段时间里,产权问题都是被禁止讨论的问题。在1993年的第十四届三中全会上,针对产权问题提出了要建立适应市场经济要求的,产权清晰、权责明确、政企分开、管理科学的现代企业制度的要求。

2004年3月14日,第十届全国人民代表大会通过的《中华人民共和国宪法》修正案中规定:宪法第十三条“国家保护公民的合法的收入、储蓄、房屋和其他合法财产的所有权。”“国家依照法律规定保护公民的私有财产的继承权。”修改为:“公民的合法的私有财产不受侵犯。”“国家依照法律规定保护公民的私有财产权和继承权。”“国家为了公共利益的需要,可以依照法律规定对公民的私有财产实行征收或者征用并给予补偿。”

## “剪刀差”剪掉了什么?

剪刀差是指工农业产品交换时,由于工业品价格高于价值,农产品价格低于价值所出现的差额,因用图表表示呈剪刀张开的形状而得名。它表明的是工农业产品价值的不等量交换。如果价格背离价值的差额越来越大的话,剪刀差就会增大,反之,就会缩小。

剪刀差这个词产生于20世纪20年代的俄国。它是资本主义制度的一

个产物。占有先进生产技术的资本家在与生产技术落后的农民交换工农业产品时，为了牟取暴利，而抬高工业品价格，压低农产品价格。发达国家经常会利用自己的垄断地位来控制发展中国家的对外贸易。他们一方面压低发展中国家生产的初级产品的世界市场价格，另一方面又提高发达国家生产的工业制成品的世界市场价格。如此一来，高额的利润便会滚滚而来。

在我国历史上，也存在着剪刀差现象。鸦片战争后，我国成为了资本主义国家倾销商品的市场和掠夺原料的基地。资本主义国家和国内的剥削阶级利用他们手里的特权，不断提高工业品的销售价格，降低农产品的收购价格，以此来剥削中国人民。

在新中国成立后剪刀差现象仍然存在。如 1982 年，我国农业各税收入是 29.4 亿元，只占当年财政收入的 2.4%。而该年度农产品价格转移总额是 740 亿元，农业总产值是 2785 亿元，农副产品收购总额为 1083 亿元。如果套用剪刀差的测算公式： $(740 \div 2785) \times 1083$ ，便可以得出：1982 年国家通过价格渠道从农业部门创造的国民收入中转移出去的价值量是 288 亿元。1982 年农民剪刀差绝对量负担是当年农业各税税收的 9.8 倍，与 1982 年国家财政收入 1212.3 亿元之比是 23.8%。农业各税与剪刀差绝对量之和是 317.4 亿元，占当年财政收入的 26.2%。

而在市场经济条件下，新的剪刀差现象也开始出现了。这种新的剪刀差现象包括：

第一，农民土地价格被压低。如今，各地政府为了扩大经济发展规模，掀起了一股“圈地风”。农民的土地成了地方政府眼中诱人的蛋糕。政府征地，企业再通过政府占地，而农民每年得到的补偿却只有一亩地几百元左右，甚至还有几十元的。这些从农民手中廉价收购的土地却成

了很多房地产开发商牟取暴利的工具。

第二，企业通过压低农民工的工资来获取利润。不少农民工的工资还被拖欠甚至赖掉。

可以说，这种剪刀差现象给农民造成的负担是十分沉重的。由于我国建国后工农业产品价格剪刀差幅度过大、时间过长，从根本上违背了价值规律，从而对我国农业乃至整个国民经济的发展都产生了很多负面影响。

剪刀差过大，使得农业部门创造的价值转移过多，农产品价格低廉，农民获利很少，从而使得农民的生活水平得不到提高，生产积极性严重受挫。从长远来说，这对于农业的发展是十分不利的。随着农业人口和劳动力的自然增长，必然造成农业劳动生产率增长长期停滞，剩余产品率趋于下降。

而剪刀差过大对于工业的发展也有不利的一面。我国的轻纺工业大多以农产品为原料。长期以来，由于农产品价格过低，影响农民的生产积极性，使得轻工业原材料的国内供应一直比较短缺。为此，国家每年都要从国外大量进口原材料，从而花掉了巨额外汇。

另外，我国的重工业产品的市场大部分都在农村。由于剪刀差过大，农民从中得不到实惠，收入得不到增加，导致农民对农用工业品的支付能力很低。这必然会抑制农民的消费需求，而极大地限制了重工业产品市场的进一步扩大。

## GDP 和 GNP 有什么区别？

根据国家统计局 2014 年 2 月 24 日公布的《2013 年国民经济

和社会发展统计公报》，2013 年全年国内生产总值为 568845 亿元，比上年增长 7.7%。

根据世界经济合作和发展组织（OECD）公布的 2012 年世界各国国民生产总值（GNP）排行：1. 美国，186852.1 亿美元；2. 日本，59843.0 亿美元；3. 联合王国，50795.6 亿美元；4. 中国，49426.7 亿美元；5. 德国，48682.5 亿美元；6. 法国，41435.5 亿美元；7. 意大利，36853.3 亿美元；8. 巴西，27289.5 亿美元；9. 俄罗斯，22781.3 亿美元。

那么，GNP（国民生产总值）和 GDP（国内生产总值）究竟是什么意思？它们之间有什么区别呢？

我们先来说说 GDP。著名经济学家威廉·配第是当之无愧的 GDP 之父。威廉·配第对英国的国民收入进行了首次估算。他还在自己的著作中最先使用统计方法对国民财富的构成及其增长的原因进行了深入的分析，并比较了不同国家国民财富之间的差异。GDP 是当今世界普遍使用的最重要的经济指标，被视为一国经济发展情况的晴雨表。它指的是在一定时期内，一个国家或地区内所有常住单位生产和提供的最终产品和劳务的价值总和。简单地说，GDP 就是一个国家和地区在一段时间内生产的所有最终产品的货币价格总计后的结果。

GDP 和 GNP 的区别在于：GDP 是在一定时期内，一个国家境内所生产的全部最终产品和服务的价值总和；GNP 则是在一定时期内，利用一个国家拥有的生产要素，生产的全部最终产品和服务的价值总和。

因此，GDP 是以一国领土范围为标准进行统计的，例如在该国领土内制药所创造的财富，无论是否为本国国民所创造，都纳入国内生产总



值; GNP 遵循的则是国民原则,也就是说,只要是本国国民所创造的财富,无论财富的生产是否在该国的领土内,都属于国民生产总值的范围。

举例而言,一家外资企业在中国境内的经营所得,属于中国 GDP 的一部分,但不属于中国的 GNP,而是计入外资所属国的 GNP; 同样,境外的中资企业的经营所得虽然是所在国的 GDP 的一部分,但不纳入该国的 GNP,而是属于中国 GNP 的一部分。

虽然 GDP 是一项重要的经济指标,但它并非十全十美,因为 GDP 只反映了一个国家的经济总量,但未能反映该国国民的福利水平和幸福程度。以我国为例,尽管改革开放以来,我国的经济高速发展,但也为此付出了沉痛的代价,环境污染、生态恶化、资源枯竭。由此造成的损失每年高达几千亿。所以,片面地追求 GDP 增长,过分看重这一指标,也是短视的。

## GDP 是怎么算出来的?

金矿中采出一块金子,以 3000 元的价格卖给了加工厂; 加工厂把它打磨、加工后,做成一件漂亮的黄金首饰,以 8000 元的价格卖给了经销商; 经销商以 10000 元的价格卖给了消费者。

那么,在计算 GDP 的时候,如何统计这块金子的价值呢?

第一种方法:把三次交易的价格总计。

$3000+8000+10000=21000$ 。

第二种方法:计算每次交易的增加值。金矿采出金矿石后,以 3000 元的价格售出,增加值即是 3000 元; 加工厂以 3000 元的价格



购入，经过自身的劳动，最后以 8000 元的价格出售金首饰，增加值是 5000 元；经销商以 8000 元的价格购入金首饰，再以 10000 元的价格出售给消费者，增加值是 2000 元。也就是说，这块金子从被采出到最终卖给消费者，所产生的  $GDP=3000+5000+2000=10000$  元，等于金首饰的最终销售价格。

第一种方法显然是错误的。因为它将金矿石的价值计算了 3 次；将金首饰的价值计算了两次；第二种方法是计算 GDP 的正确方法。因此，计算 GDP 最常用的方法就是统计商品或者劳务的最终价格。专业的术语叫“支出法”，也就是消费者最终为产品或者劳务支付了多少。

在计算 GDP 的时候，我们还会遇到一些问题。例如，如果你以 500 元的价格将一台旧电脑卖给收电脑的人，而收电脑的人转手以 1000 元的价格卖掉，GDP 的增加值是多少呢？

一般人可能觉得是 500 元，因为收电脑的人付出了劳动，使电脑从不需要的人手里转移到了需要的人手里。而实际上，这个过程中并没有创造 GDP，因为旧电脑的倒手转让与经济活动中的现有产出没有关系，所以没有 GDP 增加值。

再如，你购买了价值 3000 元的股票，以 4000 元的价格卖出，交易商的佣金是 500 元。GDP 的增加值是多少呢？

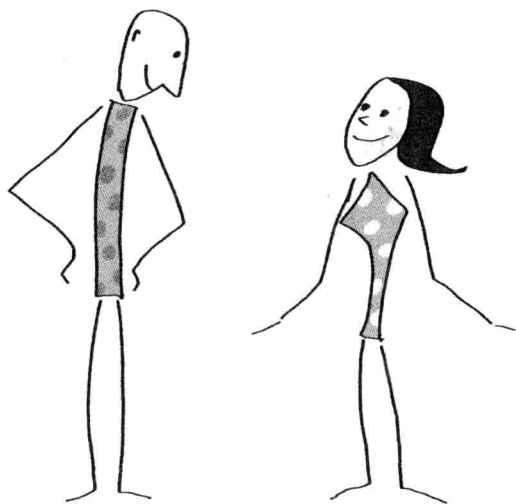
如果你是按照股票升值的情况来计算 GDP 的增加值，那就错了。在统计 GDP 的过程中，只计算产品和劳务的最终价值，不包括金融资产的价值变化。所以，认为 GDP 的增加值是 1000 元，是错误的。在股票的转让过程中，GDP 的增加值是证券交易商的佣金 500 元，这是证

券交易商的劳务报酬。

总之，统计 GDP 的目的是计算全部新产品和劳务的价值，而与新产品和劳务无关的经济活动，不能创造 GDP。

另一个不能忽视的问题是，GDP 能否被准确地统计出来？在复杂而又庞大的经济活动面前，想完全准确地统计 GDP，是不可能的。举一个非常简单的例子，离异的王某雇了一个保姆，每月的报酬是 1000 元；后来，王某与保姆结婚了，现在是王某妻子的同样一个人仍然在做同样的事情，打理家务、照顾孩子，但没有了报酬。反映在 GDP 上，就是 GDP 总量减少了 12000 元。

这就是 GDP 统计中的一个缺陷，家务劳动一般是不计入 GDP 的，因为人们一般不会为此支付报酬。有人甚至估算出，如果家务劳动计入国内生产总值，GDP 将增加一半左右。



## 第五章

# 离不开钱的经济学

金融是经济活动的命脉，在经济学的世界里，金钱就像无所不在的空气一样。在这一章里，我们将带你走进一个神话般的金融世界。金钱的本来面目是怎样的？耳熟能详的存款准备金又是怎么回事？为什么说复利是宇宙中最强大的力量？“洗钱”这个词又是从何而来？



## 什么是货币？

雅浦岛是太平洋上的一个小岛。岛上居住着很多土著居民。奇怪的是，这个岛上竟然没有任何金属。但是岛上的居民要靠互相交换物品生活，于是居民就把石头磨成圆形，然后拿着这些圆形的石头来交换物品。

时间长了，居民们便给这种圆形石头取了个名字叫“费”。据说，曾经有一伙人在一个岛上，采到了一块巨大的费。他们十分高兴，就想把费运回雅浦岛。不幸的是，当他们返航时突然遇到了风暴。眼看一个个巨大的浪头朝他们猛扑过来，这几个人知道自己已经凶多吉少，为了求生，他们只好把费扔进了海里。

他们驾着破船花了几天的工夫回到了岛上。一天，几人坐在一起闲聊，聊起了那块费，大家都深感惋惜。此时，一个人提议去把费打捞上来。于是几个人就出发了。然而，此时的费早已经沉入海里，不知所踪了。没捞到费，这几个人只好悻悻地回来了。很快岛上的居民就都知道了这件事，不禁对那块躺在海底的费产生了无限的幻想。虽然这块费静静地躺在海底，但岛上的居民却没有把它忘记，它竟然成了居民们互相交易的工具。

随着费被广泛使用，又一件奇怪的事发生了，当岛上的居民完成某笔交易后，竟然不把石头搬走，而是留在原地，并刻上了自己的标记。

后来，岛上的负责人想要召集所有人修路，可是居民们根本没有兴趣。无论负责人怎么劝说，他们都不肯答应。这让负责人十分头疼。此时一个助手提醒负责人说：“您可以在每块费上画一个黑色的标记，然后告诉居民，凡是画了标记的石头都已经被政府征收。这样居民们就一定会答应修路的。”负责人照做了，果然，岛上所有的居民都开始动手修路了。待路修好之后，负责人又派人把费上的标记擦掉，并承诺那些擦掉标记的石头将会全部归还岛民。

故事中被叫做“费”的石头其实就类似于现在的货币。

那么到底什么是货币呢？所谓货币是指从商品中分离出来，固定地充当一般等价物的商品。然而，货币并不是从来就有的，它是商品交换发展到一定阶段的必然产物。

在商品交换刚刚出现时，充当交换媒介的并不是货币。那时的交换都是简单的物物交换。后来，随着社会分工的细化，人们所需要的物品越来越多，物物交换已经无法适应人们频繁而大量的交换活动，于是人们就开始寻找一种物品，作为大家公认的交流媒介。故事中的“费”就是最原始的货币。

在历史上，曾经有很多物品被作为货币使用过。我国古代的贝壳就是一种。再后来，像贝壳一样的物品又逐渐被金属取代。随着经济的不断发展，金属货币的不便之处也开始逐渐显现出来。尤其是在一些规模较大的交易中，金属由于重量和体积较大，不方便携带，另外还存在磨损的问题，于是就被渐渐淘汰了。取而代之的便是方便携带的纸币。

纸币本身并没有任何价值，它只是一种货币符号。世界上最早的



纸币是在我国的宋朝，四川地区使用的“交子”。目前世界上的纸币多达 200 多种。纸币的出现给人们的生活带来了极大的便利。

那么货币都有什么职能呢？价值尺度是货币的基本职能之一。货币的价值尺度是衡量某种商品价值量的标准，而这种价值量最终以价格的形式体现出来。正是由于货币的价值尺度功能，使得人们可以将不同形式的商品先转化为货币的价格形式，然后再与其他商品进行交换。

流通手段是货币价值尺度职能的发展。只有货币执行了流通手段的职能之后，才使得商品的交换有了可能。

这就是我们所熟悉的货币的两种基本职能。

## 钞票为什么不能随便印？

据报道，2008 年国际金融危机爆发后，世界各国为了促进经济的发展，相继出台了一系列宽松的货币政策。宽裕的货币流动性对物价的上涨造成了压力。国际市场大部分商品的价格都在急剧上涨，石油、棉花、糖等都上涨得很厉害。同时，我国广义货币供应量已达到了 70 万亿元，成为世界第一。

每一个人都希望自己手里的钱越来越多，金钱对于每一个人来说都是意义重大的。不论是吃穿住行，还是生老病死，都离不开钱。但是也许我们不知道，如果国家的货币发行量过多，对于我们老百姓来说却不是一件值得高兴的事。

因为货币的发行量过多不但不会增加我们的财富和产品的价值，而且还会导致物价上涨。对于广大老百姓来说，物价上涨就意味着我们手里的钱贬值了。原来用 100 元钱可以买到的东西，现在却要 110 元、120 元……

我们需要知道的是，在商品流通过程中，纸币发行的多少并不是随意决定的，流通中所需要的货币量是其必须要遵循的标准。到底钞票印多少才算是合理的呢？

在这里，我们需要先来了解一下货币需求量的公式：货币的需求量 = 商品价格总额（商品价格水平 × 商品总量）÷ 货币流通速度。

通过这个公式，我们可以看出，流通中所需要的货币量与商品总量和商品价格水平是成正比的。也就是说，社会中的商品总量越大，商品价格越高，而它所需要的货币量也就越大。而所需货币量又与货币流通速度成反比，货币周转次数越多，流通速度也就越快。如果纸币的发行量超过了实际流通过程中所需要的货币量的话，就会引起通货膨胀。

通货膨胀指的是由于货币发行量超过商品流通中实际所需要的数量，从而引起的物价上涨和货币贬值的现象。

纸币是货币的一种，它是由国家发行的强制使用的货币符号。我们知道，如果纸币的发行量超过了现实经济运行所需的数量，那么纸币就会贬值，物价就会上涨。

对此，我们可以做个假设。比如市场上有价值 3 亿元的商品待售，此时货币的周转速度为 3 次，那么，如果发行 1 亿元纸币，就可以满足市场需要的货币量。这就是说，此时的 1 元纸币具有 1 元的购买力。这证明此时的货币不存在贬值现象。如果再多发行 1 亿元纸币的话，也就

是说此时的 2 亿元纸币只具有 1 亿元货币的购买力。这就证明此时的货币已经贬值了，原来只需要 1 元钱就能买到的商品，现在却需要支付 2 元才能买到。

由此我们可以看出，纸币发行过量不仅不会增加社会财富和商品的价值，还会导致纸币贬值，购买力下降。当政府的纸币发行过量时，就意味着老百姓手中的钱越来越“不值钱”了。

## 通货膨胀是怎么回事？

20 世纪 20 年代初，德国爆发了严重的通货膨胀。

那一时期，德国的马克严重贬值。走在德国各个城市的街头，到处可以看到德国的孩子用一捆捆的纸币做游戏。有的市民用手推车载着满满一车的马克在街上走，一个壮汉宁可去抢她的推车，也不会抢车里的马克。很多家庭主妇，做饭时烧的不是煤，而是纸币。

1 马克在年初时，还能换到 2.38 美元，可是短短的几个月过后，1 美元竟然可以换到 4 万亿马克。可以说那时的马克甚至比白纸还便宜。

面对通货膨胀的冲击，受害最大的是德国的工人、教师和普通职员。每当他们拿到工资时，他们就会以极快的速度跑到商店买东西。因为，如果晚一步的话，商品的价格就会翻倍涨。很多德国人存在银行里的钱，瞬间就会化为乌有。

然而，当德国的穷人们在痛苦挣扎的时候，一些有房产的富人却在大发横财。因为他们的房子几乎是一夜之间价格就翻了上千倍。

而很多富商也趁火打劫，囤积食品等物资，然后见机抛售，从中获取暴利。

很多人都会认为，当发生通货膨胀时，每一个人手里的钱都会贬值，没有人会得以幸免，可是事实却并非如此。这场灾难告诉我们，在严重的通货膨胀面前，穷人会更穷，富人会更富。对于穷人来说，严重的通货膨胀就是一场可怕的灾难。

那么，通货膨胀究竟是怎么回事呢？通货膨胀是指纸币的发行量超过商品流通中所需要的货币量而引起的货币贬值、物价上涨的状况。通货膨胀是纸币流通条件下特有的一种社会经济现象。

那么通货膨胀是怎么发生的呢？我们都知道，纸币自身没有价值，它只是一种纯粹的货币符号，它的作用就是代替金属货币充当流通手段。而纸币的发行不是随意的，是以流通中所需要的金属货币量为限度的，倘若纸币的发行量超过了流通中需要的金属货币量，那么，纸币就会贬值，而纸币贬值的后果就是物价上涨。这时，通货膨胀就出现了。

通货膨胀通常具有以下几个特点：

第一，纸币会急剧贬值。在流通中所需的金属货币量已定的情况下，纸币发行越多，单位纸币所能代表的金属货币量就越少，纸币的贬值就越厉害。

第二，物价因纸币贬值而暴涨。纸币贬值率越高，物价上涨率也就越高。

如果一个国家发生了通货膨胀的话，会对该国的经济发展产生负面影响。

第一，通货膨胀会引起物价上涨，物价上涨则会导致商品价格信号失真。对于生产者来说，由于没有准确的价格信号作引导，就会盲目进行生产。这样一来，就会导致整个国民经济脱离正常发展的轨道，使得产业结构和经济结构畸形发展，从而导致整个国民经济的比例严重失调。

此时，政府为了矫正这种畸形的发展，控制通货膨胀，就会运用经济调控政策来抑制通货膨胀，这就会导致生产和建设速度大幅下降，经济萎缩开始上演。所以说，严重的通货膨胀对于经济的发展是非常不利的。

第二，通货膨胀会影响一国的收入分配政策。通货膨胀会使货币贬值，而货币贬值对于那些收入较低的人们来说，就会导致生活水平严重下降。如果无法抑制通货膨胀的话，社会就会出现动荡。

第三，通货膨胀会对对外经济关系产生不利影响。通货膨胀会降低本国产品的出口竞争能力，引起黄金外汇储备的外流，从而使汇率贬值。

通货膨胀就发生在我们身边，在世界的各个角落都有它的阴影。2010年，我国居民消费价格指数CPI和工业品出厂价格指数PPI，分别上涨3.3%和5.5%，其中食品价格升7.2%。通货膨胀的压力让我们有了切身的感受。

韩国企划财政部近期发布的一份报告称，韩国国内由于原材料和日用品价格持续攀升，使得通胀压力正在不断加大。为此，韩国政府将尽快出台措施，以应对物价上涨，减缓通胀压力。而国际货币基金组织发布的一份报告也提出警告，印度经济近期将保持高速增长，但要注意应对通胀压力上升的挑战。目前印度的通货膨胀率已升到了8.5%至10.5%的水平。



通货膨胀是每个国家和每个人在经济发展和日常生活中都要面对的现实难题。

## 什么是国际游资？

截至 2013 年末，我国外汇储备余额为 38213 亿美元，比 2012 年增长 5113 亿美元。如此巨大的外汇储备，一方面证明了我国经济实力正在逐步增强，同时对外经济活动也日益频繁。但另一方面，我们也应该意识到，这样高的增长速度也隐藏着巨大的风险。我们不得不承认的是，在这些增加的外汇储备里，除了外商直接投资和贸易顺差转换成的外汇储备以及通过其他正常渠道形成的外汇储备外，同时也隐藏着从境外流入的国际游资。

那么国际游资的具体定义是什么呢？国际游资又可称为“国际投机资本”，指那些长期游离于本国实体经济之外，在各个国家和经济体之间快速流动，以追逐短期高额利润为最终目的的资本。国际游资一般投资于那些高风险高收益的金融衍生品，如外汇、期货、期权、股票等。国际游资也叫热钱。

其实，热钱与非热钱之间并不存在泾渭分明的界限，两者很容易发生相互的转化。我们需要知道的是，有些资本在进入东道国之初并不属于国际游资，然而，一旦该国的汇率发生变化，这些投资就很可能成为国际游资。

值得注意的是，自 2002 年以来，在我国人民币汇率升值等很多因

素的影响下,我国市场上的国际套利资本流向和规模也发生了巨大的变化。很多国际游资开始由外逃转为内流,规模也开始呈现出逐步扩大的趋势。

在进出我国的国际游资里,既有海外资金,也有本国国民积累的资金,而且国际游资的主体也不全是金融机构,其中还包括工商企业和居民个人。

那么这些国际游资是通过什么渠道进入我国的呢?根据有关资料统计,主要有 11 条渠道,分别为:货币走私(直接带现金出入境)、进出口伪报(主要是转移定价)、侨汇与平行贷款、提前错后、借用外债、利用海外应收账款科目、离岸银行业务、国际信用卡、人民币掉期业务、合格外国机构投资者、企业与居民存款转换货币。其中,假冒外商直接投资、转移定价、提前错后、借用外债等渠道是其中最重要的渠道。

由于我国对外商直接投资的流入基本上没有限制,对流入之后的“外资企业”资金运用方向没有监管,对“外商直接投资”本金和利润的汇出也没有限制,这就给很多国外投机者将大量国际游资转入我国制造了机会。很多国际游资流入我国之后不是用于厂房、设备等生产经营支出,而是投向了股市、房地产等资产市场。这些投机者在牟利得手之后,便可以顺利汇出。

那么这些国际游资到底是为何而来的呢?这主要有三个方面:人民币升值收益、中国资产市场的高收益、中国利率高于海外主要资本市场利率的利差收益。正是因为这些原因,使得我国成为了很多国外投机者的目标。

可以说,国际游资已经成为了我国金融安全的巨大隐患。首先,它

直接对我国国际收支造成冲击,使其呈现出越来越大的不稳定性。其次,导致我国货币投放量快速增长,加大了央行执行货币政策的难度。再次,使国内房地产市场出现大量泡沫。这不仅给那些真正需要购房的人们造成极大的资金压力,而且也潜藏着巨大的市场风险。一旦央行决定调整人民币汇率,大量国际游资套利回流,失去外来资本支持的国内房地产业将会面临资金断裂的风险,进而影响整个金融系统的稳定。

## 什么是利率?

某公司职员小王一年前在一家银行办理了信用卡业务。正是这张信用卡让她成了名副其实的消费一族。每次跟朋友们逛街,只要她碰到自己喜欢的东西,哪怕是手里没有多少钱了,她也会毫不犹豫地买下来,因为她有信用卡帮她支付。而她在信用卡里借用的钱,就可以在下个月发工资时还上。

一天,小王正在办公室处理文件。此时,她收到了一封信用卡公司发来的邮件。这是一份通知,它告知小王:由于她的信用评分发生了重大变化,小王的还款利率已经上升到了22%。小王不明白这究竟是怎么回事?

在华尔街某金融机构工作的布朗先生,在看CNN节目时,获知美联储主席发布了一项公告,公告暗示利率有可能会上调25个基点。公告刚一公布,美国的股市在瞬间就出现了暴跌。你知道这是为什么吗?

在某市卖菜的老周打算存点钱买辆摩托车。于是，他就把钱存进了银行，当时的年利率为5%，他打算存五年。然而，当存款到期时，摩托车的价格却上涨了3%。老周一算，他的定期存款所获得的收益仅为2%。

以上这些案例都和利率有关，那么到底什么是利率呢？其实利率通俗的理解就是指借款人在借款时必须付出的代价。道理很简单，如果没有利率，贷款机构就不会把钱借给借贷者；借贷者借不到钱，便无法进行各种消费和投资活动。

利息就是借贷的成本。借款人只要支付了利息，就可以立刻进行消费，而用不着等到攒够钱的时候。每年借款人所支付的利息金额通常为借款额的百分之几，这个百分比就是利率。比如说，某人的借款额为100美元，如果这一年的年利率为5%，那么到年底时，这个人就需要偿还105美元。

而贷款机构之所以会收取一定的利息，其实是对其所承担的风险的一种补偿。因为，任何一家贷款机构都会遇到借款人不能偿还贷款的风险。通常情况下，借款人违约的风险越高，还款利率就会越高。所以，小王之所以会被通知提高了还款利率，是因为她的信用评级降低了。

事实上，我们除了支付利息，有时也可以收取利息。这是因为，银行、政府和其他大型金融机构在需要现金时，它们也要为此支付利息。试想，你的钱在银行里存着，这笔钱就会被银行临时借用，因此银行也要为这笔钱向你支付利息。同样，当你购买国债时，也就等于是国家在向你借钱，此时，你就是贷款方，而政府就是借款方。国家用了你的钱，也要

向你支付利息。

通常情况下，无担保贷款的利率总是比担保贷款的利率高。所谓担保贷款是指有抵押支持的贷款。其中，住房抵押贷款就是典型的担保贷款，如果借款人违约，银行就可以收回抵押的房产。而信用卡借款属于无担保贷款，因为持卡人在借款时不提供任何抵押支持，只有持卡人的信用评分。由于抵押贷款违约风险相对较小，所以它的利率一般要远低于信用卡还款利率。同样，长期贷款往往比短期贷款的利率高，因为还款期越长，借款人无力偿还贷款的财务风险也就越高。

利率通常分为两种：名义利率和实际利率。名义利率是由贷款机构确定的利率，而实际利率则是名义利率减去通货膨胀率得出的数值。如果你向银行贷了一笔名义利率为 10% 的抵押贷款，假设当年的通货膨胀率为 4%，那么银行的真正收益仅是贷款额的 6%。故事中的老周遇到的就是类似的情况，虽然他名义上可以拿到 5% 的利息，但由于物价的上涨，实际上收益只有 2%。

## 什么是负利率？

2010 年，老百姓对于 CPI 的认识似乎比往年都要深刻得多。原因是 2010 年不论是食品、蔬菜、房价还是服装等商品的价格都上涨得厉害。

杭州市民孟先生是某外企的职员，每月的收入大约为 7000 元左右。孟先生是一个普通的工薪族，和很多人一样，他对于未来有



着长远打算。他打算要在未来的几年里买房、买车、生孩子。仔细算来,方方面面都要花钱。为此,他和妻子节衣缩食,把收入的60%都存进了银行里。他每天所最关注的话题就是CPI。

然而,让他万万没有想到的是,就在2010年10月份以前,银行一年期存款的利率还是2.25%。如果按照9月份3.6%的CPI计算,2009年存进1万元,到2010年9月,扣除物价上涨的因素,就只剩下9652元的实际购买力。而到了10月份,CPI的指数已经达到了4.4%,这让孟先生变得更加不安起来。

就在2010年的10月20日,央行宣布提高人民币存款准备金率0.25个百分点,同时宣布加息。这是两年多来,银行的第一次加息。孟先生本应该为此感到高兴,可是他却怎么也高兴不起来。原因是孟先生负利率的生活并没有因此得到改善。

到了11月,CPI已经跳升至5.1%。为此,12月中旬,央行再次宣布加息,提高一年期基准利率0.25%,其他各档利率相应调整,其中两年期和三年期存款利率均上调0.3个百分点,五年以上期存款利率上调0.35个百分点。这次加息以后,央行年内累计上调利率0.5%。

然而,令人遗憾的是,对于负利率而言,这样的小幅加息是起不到什么明显的作用的。按照最新调整的一年期存款利率2.75%来计算,扣除11月CPI5.1%的影响,当前实际利率仍然高达-2.35%,加息幅度难以与CPI上涨速度相比。

为此,孟先生算了一笔账:如果按当前加息后的利率和11月的通胀,他去年存的20万元,现在只剩下了19.5万。



所谓负利率指的是银行存款利率低于通货膨胀率。通俗的理解就是，如果你把钱存在银行，你的存款不但不升值，反而贬值了。

在一个市场上，如果商品少，货币多的话，就意味着货币的购买力会下降。此时，倘若存款利率高，我们就会得到一定的补偿，但如果存款利率低的话，我们的损失不但得不到补偿，而且我们存到银行里的钱还会缩水，这就是负利率。具体来说就是，货币增加带来的货币价值稀释（通胀）与补偿（存款利息）的差额。

据某财经媒体报道：自 2003 年以来，我国的利率一直处于较低的水平。从 2003 年到 2010 年的七年时间里，我国有五年的实际存款利率为负值，最低的一年甚至达到了 -2.4%。

在我国，低利率是一个存在已久的问题。1980 年以来的 31 年中，1 年期名义存款利率年均均为 5.8%，而年均 CPI 涨幅为 6%，实际存款利率为 -0.2%。31 年中，有 14 年实际存款利率水平为负、17 年为正。

负利率给储户带来的影响是显而易见的。2010 年 7 月份，当 CPI 同比涨幅达到 3.3% 后，城镇居民一年期存款实际贬值首次超过 1%，达到 1.05%；8 月份 CPI 同比涨幅再创新高，居民一年期定期存款实际贬值达到 1.25%。这意味着居民手中的一万元存款，一年后实际缩水超过 125 元。

如此低的利率水平除了导致存款缩水外，还会直接导致我国居民对自身财富的重新配置行为，助推社会通胀预期，并令投资行为发生扭曲。一方面，通胀预期会快速抬头，另一方面，鼓励居民财富进入楼市等资产市场的信号会得到强化，这些都会给当前的经济调控造成严重的阻碍。

如果负利率持续时间过长的话，还会导致资产价格上涨。比如，物

价快速上涨、负利率较为严重时，我国房地产市场的价格也随之发生了猛涨。与此同时，我国的股市也随之大涨。如果存款利率较低，还将导致银行存贷息差过高，会进一步刺激银行的放贷行为，信贷规模扩张又反过来继续推高物价和资产价格，进一步加剧通货膨胀。

## 什么是存款准备金？

2014 年，中国人民银行决定从 4 月 25 日起下调县域农村商业银行人民币存款准备金率 2 个百分点，下调县域农村合作银行人民币存款准备金率 0.5 个百分点。

那么，什么是存款准备金呢？所谓存款准备金，是指金融机构为保证客户提取存款和资金清算需要而准备的在中央银行的存款。换句话说，存款准备金是指中央银行强制要求商业银行将其存款按照一定比率作为准备金，不得随意动用。而中央银行要求的存款准备金占其存款总额的比例就是存款准备金率。

打比方说，如果存款准备金率为 10%，就意味着金融机构每吸收 1000 万元存款，要向央行缴存 100 万元的存款准备金，而用于发放贷款的资金为 900 万元。倘若将存款准备金率提高到 20%，那么金融机构的可贷资金将减少到 800 万元。

中央银行通过调整存款准备金率，可以影响金融机构的信贷扩张能力，从而间接调控货币供应量。通常情况下，存款准备金率的变动对商业银行的作用过程如下：

当中央银行提高法定准备金率时，商业银行可提供放款及创造信用的能力就会下降。原因是准备金率提高，货币乘数就变小，这就会降低整个商业银行体系创造信用、扩大信用规模的能力，那么社会的银根就会由此出现偏紧，货币供应量就会减少，利息率就会提高，而投资及社会其他支出都将会相应缩减。反之亦然。

我国的存款准备金制度是在 1984 年建立的。自这个制度建立以来，对于抑制我国经济过热、物价上涨过快、货币投放过多的情况，起到了显著的作用。

## 什么是宇宙中最强大的力量？

亚当是一位精明勤奋的国王，在他的统治之下，他的国家十分富足，百姓安居乐业。但亚当有一个嗜好，就是酷爱围棋。这是他从很小的时候就开始玩的游戏。对于围棋，亚当似乎有一种天生的禀赋。随着他年龄的增长，亚当的棋艺也日益精湛。但此时的亚当有一种说不出的失落感。他觉得没人能够赢得了自己，高手无敌，这是一件让人很郁闷的事。

为了找到能够和他一较高下的人，亚当向全国下了一道诏书，诏书中写道：国王欢迎棋艺高超者入宫与国王下棋，获胜者可以提各种要求，国王都会答应。在诏书发出去三天后，一个 40 岁左右的中年人进宫了。亚当高兴极了，于是两人就开始下棋。

这个中年人棋艺略胜亚当一筹，亚当输了。于是亚当问道：“你



是胜利者，请问你有什么要求吗？我可以满足你。”这个中年人说：“敬爱的国王，请您在棋盘上放上麦子，棋盘的第一个格子中放上一粒麦子，第二个格子中放进前一个格子数量两倍的麦子，以后的每一个格子中都放上前一个格子中的麦子数量的两倍，一直将棋盘的格子摆满，我就要这些麦子。”

亚当一听，顿时哈哈大笑起来。因为这个中年人的要求实在是出乎他的意料。亚当本以为他会要黄金珠宝，没想到竟然会要不值钱的麦子。于是二话没说就答应了。可是，亚当很快就发现，即使将国库所有的麦子都给他，也不够他要的百分之一。

这是为什么呢？因为，虽然中年人最初的要求很低，可是经过很多次的翻倍，麦子的数量已经从一粒变成了一个无法统计的庞大数字。

你知道为什么会发生这么大的变化吗？其实这就是复利的作用。那么什么是复利呢？复利，简单地说就是利滚利。它是指每年的收益还可以产生收益，具体是将整个借贷期限分割为若干段，前一段按本金计算出的利息要加入到本金中，形成增大了的本金，作为下一段计算利息的本金基数，直到每一段的利息都计算出来，加总之后，就得出整个借贷期内的利息。

复利是与单利相对应的一个经济概念。单利的计算不把利息计入本金；而复利却恰恰相反，它的利息要并入本金中重复计息。所以，复利的报酬通常是异常惊人的。如果你拿 10 万元去买年报酬率 20% 的股票，大约 3 年半的时间，你当初的 10 万元就会变成 20 万元。

如果你想进行投资的话,不妨试试这种投资模式。假设你拿出1万进行投资,每年可以赚15%,那么,如果这样连续投资20年的话,到最后,你当初的一万元就变成了163665元。而要是连续投资30年,资本总额就会变成662117元。试想,如果连续投资40年,你最好的收益会是多少呢?恐怕很难算出来吧。这也就是说,如果一个25岁的年轻人,投资1万元,每年赢利15%,到他65岁时,他就能获得200多万元的回报。

这种由复利所带来的财富的增长,被称为“复利效应”。复利是一种投资思维,是一种以耐心和坚持为核心的思维方式。它揭示了成功投资最简单的本质,“复利”的魅力来源于持之以恒的坚持。

一次,爱因斯坦的一个朋友到他家做客,两人边喝咖啡,边聊天。朋友问爱因斯坦:“你说宇宙最强大的力量是什么?”爱因斯坦想了想,答道:“是复利!”确实是这样,在累积财富的宇宙当中,复利的确是一股强大的力量。假设我们存1美分,利率为100%,也就是第一天1分钱、第二天2分钱、第三天4分钱,连续累积一个月,最后是多少钱?1万?100万?1000万?您可以这样算下去: $1 \times 2 = 2$ ,  $2 \times 2 = 4$ ,  $4 \times 2 = 8$ ,  $8 \times 2 = 16$ ,  $16 \times 2 = 32 \cdots \cdots$

1分钱经过每天加倍,在三十一天之后,你将得到……2147万美元。只靠1美分,一个月后就可以累积到2147万元!这下您知道爱因斯坦为什么会这样说了吧?

著名的罗斯柴尔德金融帝国创立人梅尔曾经说过:“复利是世界上的第八大奇迹。”相信,如果你懂得了复利的好处,然后在投资过程中加以利用的话,你也有机会成为一个名副其实的富翁。

## 什么是金融系统？

国际金融危机的爆发导致英国金融监管机构大大加强了对金融市场的监管，2010年英国金融监管机构对金融企业和个人违规行为的处罚金额创历史最高纪录，高达8900万英镑（1英镑约合1.55美元），几乎为2009年全年处罚金额3500万英镑的3倍。此外，英国金融服务管理局还对60名个人进行了处罚，禁止他们今后在金融领域继续从业。

在这个以经济为主导的社会，在有关经济的词语中，金融一词是其中出现次数最多的一个。每天翻看报纸或是打开电视财经频道，金融这两个字便会映入眼帘。

那么，对于金融你究竟了解多少呢？你知道金融系统是怎么运行的吗？

众所周知，纽约是国际上公认的金融中心，它在国际金融界的地位可以说是举足轻重的。长期以来，作为国际金融中心，每天在纽约进出的资金都要以百亿美元计。能够长期保持这样的地位，这证明纽约的金融业一定具备着超强的运行能力。

财富的创造来自于资金的不断流动。可以说，对于一个国家或地区的金融业而言，资金流动是否畅通，是否安全有效就是这个国家或地区金融业是否发达的标志。那么你知道，这些巨大的资金到底是怎么流动

的吗? 资金之所以能够进入金融市场, 当然不会是它自己所为。它是通过人们所从事的各种各样与资金有关的活动, 才进入金融市场开始流动的。我们把这些与资金有关的活动称为是金融活动。

在金融市场中, 有很多专门提供资金、从事各种金融活动的机构, 它们被称为金融机构。这些金融机构将确保大量的资金迅速地在全国乃至全球范围内广泛地流动。一般来说, 金融机构由两种类型的机构组成。它们分别是银行业金融机构和非银行业金融机构。

银行业金融机构主要办理存款、贷款及其相关业务。这类金融机构在得到政府有关部门的许可之后, 可以吸收存款, 然后将存款作为贷款借给他人使用。在所有的金融机构里, 我们最熟悉的当属银行了。实际上, “银行”也有很多种, 主要可以分为三种, 即中央银行、商业银行与政策性银行, 它们的作用是完全不一样的。

中央银行是银行的银行, 它的作用就是负责监管其他所有的银行。一个国家最多只能有一个中央银行。我国的中央银行就是中国人民银行。

商业银行的目的是营利。商业银行吸收公众存款, 然后作为贷款借给别人使用。在我国, 中国工商银行、中国建设银行、中国农业银行、中国交通银行都是商业银行。

政策性银行是由政府出资创办的, 其目的不是盈利, 而是对某些国家战略性新兴产业的发展或者某些项目的建设提供帮助。

非银行业金融机构则包括金融资产管理公司、信托公司、保险公司、财务公司、金融租赁公司、投资银行、证券公司、基金等等。这些机构虽然从事的也是金融活动, 但它们无权从事存款、贷款的业务。

资金的流动首先需要的是场所, 这就是金融市场。金融市场包括银



行、证券交易所、证券公司等。资金的流动就是在这些地方进行的。举个例子，当你把自己的钱存入银行时，也就意味着资金已经从你自己的手里流入了银行。银行在得到你的资金后，就会把它借给企业，这样一来，资金就又从银行流入了企业。

资金的流动又依托于金融工具。随着金融业的发展，除了现金以外，还出现了股票、国库券、期权、期货合约等金融工具。正是因为有了这些金融工具的存在，才使得当今的金融业变得更加富有生机和活力。

可以说，正是因为金融市场、金融机构和金融工具的存在，才使得资金的流动成为可能，进而确保了金融业的发展。当然金融能够运行只是一个开始，我们还要确保金融运行的安全有效才行。要想确保金融系统安全有效地运行，有两件事是必须要做的。那就是确立金融活动的调节机制，即金融市场中的“物价”，以及建立健全有关金融活动的法律法规。

在金融市场中，“物价”指的就是利率。有了利率这个东西，我们才能调节金融活动，确保良好的金融秩序。而金融活动的法律法规则是确保金融系统有序运行的重要条件。有了金融法律法规的约束，才能保证所有人的行为都有法可依，公平公正地开展金融活动。

现在各个国家都制定了很多与金融有关的法律法规，并建立了专门对金融市场、金融机构进行监管的机构。纽约对于金融业的严格监管，正是纽约金融业能够长期良好地运行，并一直保持其全球金融中心地位的重要保证。然而也正是由于这种监管的松弛，导致了以次贷危机为导火索的全球金融危机。



## 银行是怎么出现的？

某国的一个商人要去外国进货，为了进到充足的货物，他带了很多钱。到了国外之后，他开始四处订货。可是所有的供货商都只收他们当地的钱，否则就不肯卖货。商人无奈，只好找当地的居民把钱兑换掉。这样，商人终于载着货物回国了。此后，商人又多次前往该国购货，渐渐地就和那个给他兑钱的人成了熟人。商人每次到该国来，都会去找那个居民兑换。

时间一长，其他国家的商人都来找这个居民兑钱。渐渐的，这个居民手里就有了很多各个国家的钱。随着规模的不断扩大，这个居民成了有名的货币兑换商。

一次，商人又来该国购货。由于他来得很早，当地的供货商都还没开始营业。于是，商人决定先去吃早点。可是他带了那么多钱，要四处走动很不方便，他就去找那个居民，想要他代为保管这些钱。于是，居民决定收取保管费和手续费，并给商人开了一个收据，证明商人的钱确实放在这里，到时商人可以凭收据来取钱。

很快，其他商人都来居民这里，让他代为保管自己的钱。慢慢地，居民的这项业务也越来越有名气了。

如此一来，商人再来做生意的话，就会先将货币存放到居民那里，然后带着收据去购买商品，卖家就会拿着收据，而并不急着把钱取出来。

居民保管的钱越来越多以后，并不是所有人都会将货币取走，总会有一部分货币留在这里。而同时，有的人暂时需要货币周转，希望居民能借给他。于是，居民就将货币中的一部分贷给需要的人并收取一定的利息。后来，居民发现贷款比收取保管费更加赚钱，于是，大家就想吸收更多的货币存放在自己这里，然后再贷出去赚钱。于是便向存放货币的人支付一定的利息，以吸引更多的人把钱交给自己保管。

这样，商人再来存放货币的时候，就能拿到一定的存款利息。当商人需要资金周转时，居民还能给他提供贷款，只是要收更高的贷款利息。与居民有业务往来的人日益增多，有的是需要居民兑换货币，有的需要他保存货币，有的则想要从这里借贷。为了理清关系，居民给每个人准备了一个账本，记录每个人的余额或是借款情况，为他们进行清算。银行就这样在这个居民的手里诞生了。

“银行”一词起源于拉丁文的 Banco，意思是“长板凳”。在中世纪中期的欧洲，各国之间的贸易往来十分频繁。意大利的威尼斯、热那亚等港口城市凭借优越的自然条件和地理优势，而成为了欧洲最繁荣的商业贸易中心。在这些城市里，每天都聚集着来自各国的商贩们。可是，由于这些商贩都来自于不同的国家，他们手里的钱也是各种各样，交易存在着很大的障碍。

这些货币的品质、成色、大小均不相同，所以它们之间兑换起来十分麻烦。这让商贩们十分伤脑筋。于是一些专门为别人鉴别、估量、保管、兑换货币的人便应运而生了。

按照当时的惯例，这些人都在港口或集市上坐着长板凳，等候需

要兑换货币的人。渐渐地，这些人就有了一个统一的称呼——“坐长板凳的人”，这些人就是最早的银行家。在经营货币兑换的过程中，这些人开始逐步壮大起来，也逐渐开始为商人们提供汇兑业务。

1580年，在意大利水城威尼斯诞生了世界上最早真正意义上的银行；1694年在英国创办的英格兰银行是最早的股份制银行，它的诞生标志着现代银行的诞生。

如果要寻根究底的话，世界上最古老的银行甚至可以追溯到公元前2000年。当时西欧古代社会的一些寺庙已在从事保管金银、发放贷款、收付利息的活动。公元前400年的雅典，公元前200年的罗马帝国，都先后出现了银钱商和类似银行的商业机构。

而我国的银行业出现于1000多年前的唐朝。当时的一些兼营银钱的机构，如邸店、质库就是现代银行的原型；而宋代的钱馆、钱铺，明代的钱庄、钱肆，清代的票号、汇票庄等则是我国银行的雏形。

1845年，英国人在上海创办了东方银行，这是我国的第一家现代银行。而创建于1897年的中国通商银行，则是我国自办的第一家现代银行。现代银行的种类很多，根据银行职能的不同可分为：中央银行、商业银行、投资银行、储蓄银行和各种专业信用机构。它们共同构成了一个庞大的银行家族。

## 银行卡知多少？

我国的第一张银行卡诞生于1985年，是由中国银行推出的。

而我国的第一个 ATM 机则诞生于 1987 年的珠海。至今，银行卡在我国已经经历了 30 年的发展。

2014 年 2 月 17 日，中国人民银行发布《2013 年支付体系运行总体情况》称，截至 2013 年末，全国累计发行银行卡 42.14 亿张，较上年末增长 19.23%；信用卡累计发行 3.91 亿张，较上年末增长 18.03%。数据显示，截至去年末，信用卡人均拥有量为 0.29 张，较上年末增长 16%。北京、上海信用卡人均拥有量远高于全国平均水平，分别达到 1.63 张和 1.3 张。

相信每一个读者手里都会有一张或几张银行卡，那么，对于自己手里的银行卡，你了解多少呢？

所谓银行卡，是商业银行向社会公开发行的，具有转账结算、消费信用、存取现金等功能，作为结算支付工具的各类卡的统称。它是商业银行签发的允许信用良好者据以赊购商品和劳务的身份证明卡。

随着商品经济的发展和金融电子化步伐的加快，银行卡与计算机技术紧密结合。如今的银行卡已经远远超过了它本来的含义。银行卡的功能也开始变得全面起来。比如说，持卡者可以凭卡购买商品、支付旅馆账单、到加油站加油，甚至还可以凭借此卡进行转账、存款、取款。而高级银行卡的功能要比普通银行卡的功能还要齐全。它除了可以用作信用凭证、综合实现各种银行卡功能外，还有个人身份证明卡、病历档案、地铁月票等多种用途。

银行卡由塑料磁性卡片制成。卡上印有持卡人姓名、号码、有效期等信息。这些信息凸印在卡片上，可以通过压卡机将信息复制到能复写

的签购单上。为了加强保密性，银行卡的磁条上面通常也记录有持卡人的账号等有关资料。通过这些资料，ATM、POS等专门电脑终端可以据此鉴别银行卡的真伪。

持卡人在约定的商店或服务部门购买商品或享受服务时，只需将银行卡交商店或服务部门在签购单上压印卡号，填写金额，然后经持卡人签字，商店或服务部门即可送发卡机构办理收款，持卡人与商店或服务部门的资金结算由发卡机构完成，而不必支付现金。这可以为持卡人省去很多不必要的麻烦。

## 信用卡是如何诞生的？

对于我们每一个人来说，信用卡都不陌生。如今，在世界各地，每天都有人在使用信用卡。信用卡的发明被称为是20世纪最伟大的金融创新。你知道信用卡是如何发明的吗？

世界上第一张信用卡诞生在1950年的美国纽约。一天，一个叫麦克纳马拉的人在一家烤肉店请妻子吃饭，为妻子庆祝生日。两人吃完后，他去结账。可是他找遍了身上的每一个兜，都没有找到钱包，这才知道钱包放在家里了。无奈之下，他只得向妻子求救。这让他觉得很没面子。于是，他就想有没有一种可以延期支付现金的方法呢？

很快，麦克纳马拉就发明了一种“赊账卡”——他把它称为“就餐者俱乐部会员卡”。于是，他就跟烤肉店的老板说：“您可以考虑



一下这个会员卡，这个会员卡的方便之处在于，顾客在结账时可以刷这个卡，然后由‘就餐者俱乐部’每月统一结账。这样就会让那些不方便付现金的顾客可以先消费后付账，也可以增加店里的收入。”烤肉店的老板被麦克纳马拉成功说服了。于是，麦克纳马拉便印制了200张信用卡，发给了自己的朋友和亲戚。他自己就成了这些信用卡的担保人。信用卡就这样诞生了。

很快，这种信用卡就在纽约的餐馆中风行起来，并且在全美国刮起了一种使用信用卡的时尚风潮。

1951年，美国富兰克林国民银行发行了第一张可以循环付款的信用卡。这种信用卡始终向持有者提供规定的信用额度。这种信用额度的好处是持有者只要在规定期限内还清超过这个额度的欠款，就可以获得新的信用授权，而不必每次都单独申请。伴随着这种信用卡的流行，一种超前消费的浪潮开始席卷而来。

在使用信用卡的交易中，交易实际上是店主和发卡机构之间的事。店主只要证明信用卡本身是有效的，顾客的签名是真实的，就可以了。而掌握顾客的信用纪录则是发卡机构的事，店主没有必要去了解。顾客与发卡机构之间的关系也与店主无关。这样，就使得交易的效率和交易的范围大大提高了。

在这个交易的过程中，交易的每一方都是受益者。店主卖出了商品，同时能保证月底收回货款；顾客获得了商品，却不必马上支付现金，也不必为支票户头有没有透支而心惊胆战；而发卡机构则能收到会费、商家提供的折扣以及向客户提供消费贷款的利息。

到了1960年以后,信用卡开始在世界范围内得到推广。中国,在1980年左右,也有了自己的信用卡。中国工商银行的牡丹卡、中国银行的长城卡、中国农业银行的金穗卡、交通银行的太平洋卡等等,是我国居民最常用的信用卡。

如今的信用卡从交房租水电费到旅游购物,从股票交易到支取现金,已经完全融入了人们的生活,成为无所不能的工具。在今天的美国和世界上许多地方,不管你是富翁还是普通人,信用卡都像身份证或者驾驶执照一样重要。

## 什么是国债?

国债其实就是国家向社会借的债。它是国家为筹措资金而向投资者出具的书面借款凭证,国家承诺在一定时期内按约定的条件,按期支付利息和到期归还本金。我国的国债是指财政部代表中央政府发行的国家公债,由国家财政信誉作担保。

国债并不是只有单一的一种,而是有很多种。按其券面形式可分为三种,即:无记名式(实物)国债、凭证式国债和记账式国债。目前,无记名式的国债已经很少了,国家发行最多的是凭证式国债和记账式国债。各银行储蓄网点、财政部门国债服务部以及国债经营机构的营业网点为国债发行的指定地点。

无记名式国债是一种票面上不记载债权人姓名或单位名称的债券,通常以实物券形式出现,又称实物券或国库券。这种国债是我国发行历

史最长的一种国债。

无记名式国库券具有以下几个特征：不记名、不挂失，可以上市流通。由于该国债不记名、不挂失，因此，它的安全性相比其他两种国债低。但其购买手续十分简便。由于该国债能够上市转让，所以它具有较强的流通性。无记名式国库券的购买者多为金融机构和投资意识较强的投资者。

凭证式国债是指国家采取不印刷实物券，而用填制“国库券收款凭证”的方式发行的国债。我国的凭证式国债是从1994年开始发行的。凭证式国债的票面形式跟银行定期存单类似，它的利率与同期银行的存款利率相比要高一些。对于那些以储蓄为目的的个人投资者来说，购买这种国债是最理想的投资方式。

凭证式国债通过各银行储蓄网点和财政部门国债服务部面向社会发行，主要面向老百姓，从投资者购买之日起开始计息，可以记名、可以挂失，但不能上市流通。

凭证式国债的主要特征有：发售网点多，购买和兑取方便，手续简便；可以记名挂失，安全性较好；利率要比银行同期存款利率高；可提前兑取，变现灵活，地点就近；利息风险小；没有市场风险，凭证式国债不能上市，提前兑取时的价格也不随市场利率的变动而变动，可以有效地避免市场价格风险。

记账式国债是指将投资者持有的国债登记于证券账户中，投资者仅取得收据或对账单以证实其所有权的一种国债。记账式国债具有成本低、收益好、安全性好、流通性强的特点。

由于记账式国债的发行、交易的特点，它主要是针对金融意识较强

的个人投资者以及有现金管理需求的机构投资者进行资产保值、增值的要求而设计的国债品种，投资者将其托管在指定券商的席位上，便于流通交易，变现能力强，不易丢失，还可以通过低买高卖获得高额利润。

无记名式、凭证式和记账式三种国债相比，各有其特点。就其收益性来说，无记名式和记账式国债要略好于凭证式国债。就其安全性来说，凭证式国债略好于无记名式国债和记账式国债。就其流动性来说，记账式国债要略好于无记名式国债。

## 购买国库券真的保险吗？

2014年1月，中部非洲国家银行发布公告，加蓬将于2014年1月8日开始发行共计150亿中非法郎的国库券。该国国库券返还周期为13个月，共有12家次区域级银行参与发行。值得一提的是，加蓬已于2013年12月18日发行了150亿国库券，但认购额仅为总值的36.6%。

在我们的心目中，国库券一直是安全的投资产品，为什么加蓬发行的国库券却无人问津呢？让我们来看看上世纪末发生在俄罗斯的国库券故事吧！

1998年8月17日，俄罗斯总理基里延科和中央银行行长杜比宁发表了联合声明。声明宣布俄罗斯联邦政府将在90天内暂停偿还支付到期的国库券，同时还要延长1999年12月31日以前到期的国债的偿还期限。这个声明是在告诉所有购买国债的人们，他们

手里的国库券已经跟垃圾无异了。

俄罗斯的金融市场是建立在短期国债交易市场基础之上的，所以一旦国债市场崩溃，那么金融体系中的其他市场也会随之崩溃。其中，情况最严重的要数俄罗斯的银行体系。很多大量持有国债的商业银行 50% 的资产刹那间就化为了泡影。有的银行申请了破产，有的银行不得不重新整合。银行体系崩溃后，很多企业因为资金断裂而倒闭了。在 1998 年的一年时间里，俄罗斯的 GDP 下降了 5%，居民的工资收入下降了 13.8%。

也许很多人会问，为何俄罗斯联邦政府和中央银行要发表这个声明呢？

1991 年苏联解体之后，俄罗斯经济的发展一直很不正常。整个国家都是依靠出口石油、天然气等能源和原材料来换取外汇的。当时的俄罗斯到处都笼罩在百业凋敝的阴影之下。联邦政府的财政资金十分紧张，为了扩大收入，联邦政府决定发行纸币。而这就引发了严重的通货膨胀，面对通货膨胀的冲击，俄罗斯的经济陷入了水深火热之中。

这就使得恢复经济成了联邦政府工作的重中之重。于是，政府开始大量发行短期债券，试图解决财政资金缺口问题。就这样，俄罗斯的短期债券市场开始迅速发展起来。

随着短期债券的不断发行，俄罗斯政府的债务开始空前膨胀。于是，偿还债务又成了摆在俄罗斯政府面前的难题。为了偿还债务，政府只得发行新的国库券。就这样，俄罗斯政府的债务就像滚雪球一样越滚越大，最后终于使得俄罗斯政府无法承受了。



随着政府债务规模的不断扩大，市场上国库券的收益率也越来越高。1998年5月，国库券的年收益率上升到了80%。此时，出售一张三个月期10000卢布面值的国库券，政府只能获得8000卢布。而在仅仅两个月后，市场上某些债券的收益率竟然达到了230%。也就是说，俄罗斯政府是在用12个卢布换取一个卢布。

如此高的收益率，对于俄罗斯政府来说是一个巨大的灾难。在高收益率的引诱下，很多人开始疯狂购买国库券，甚至很多外国投资者也蜂拥而上。他们将美元和马克等硬通货换成卢布，再用卢布购买俄罗斯国库券，到期兑现后再通过由俄罗斯中央银行维持的外汇市场，将卢布换成外汇。

据统计，在1998年的一年时间里，俄罗斯的国债市场上有超过30%的资金都是由这些国际套利者提供的。这就为俄罗斯国债市场的崩溃埋下了隐患。只要这些套利者撤离，俄罗斯联邦政府财政部的外汇供应就会中断。而一旦外汇供应中断，更多的外国投资者就会马上随之撤离。一旦他们撤离，俄罗斯的国债市场就会随之倒塌。金融危机就离爆发不远了。

要想避免金融危机爆发，对于总理基里延科和央行行长杜比宁来说，唯一的选择就是宣布卢布贬值和停止还债。俄罗斯联邦政府的“信用”顷刻之间荡然无存。也就是说，俄罗斯政府的国库券已经成了持有者手里的炸弹，它不仅没有给持有者带来利益，还让这些人大大地亏了一笔。

国库券本是一个国家的中央政府为了解决收入的季节性不平衡而发

行的短期债券，期限通常不超过1年。很多老百姓都觉得购买国库券是所有投资行为中最安全的。因为国库券不存在偿还的风险，只要国家不“倒闭”，用国家信用担保的国库券的偿还就不会有任何问题。

因此，在变幻莫测的金融市场上，购买国库券成了投资的首选。可以说，在险象丛生的金融市场里，国库券虽然没有“金子般的光泽”，但是却具有“金子般的品质”。

然而，国库券真的就像人们所想的那样安全保险吗？答案是否定的。正如前文所讲述的，这个问题在俄罗斯就曾经出现过。可见，国库券并不像人们所想的那样安全可靠，一旦国家丧失了偿还能力，这些国库券也就是废纸一张。

## 保险是如何诞生的？

世界上最早的汽车保险出现于1898年的美国。买保险的人名叫杜鲁门·马丁，此人是当时纽约一个有名的富豪，他是一个狂热的汽车爱好者。而在当时的美国，汽车是最为奢侈的东西，所以能买得起汽车的人没有几个。为了了却自己的心愿，杜鲁门·马丁不惜重金买了一辆汽车。这辆车被他视若珍宝。

当时的美国，最为通行的交通工具是马车。所以在纽约的大街上，每天都会有成千上万辆的马车穿梭其中。让杜鲁门·马丁最担心的正是这些跑来跑去的马车。每次他开车去街上时，他都会担心被马车撞到。

马丁的烦恼被旅行者保险公司的一个职员看在眼里，于是这个职员便登门拜访了马丁。在这个职员的游说下，马丁为自己的汽车买了一份保险。世界上第一份汽车保险就这样诞生了。

100 多年后，如今的美国已经有 2.2 亿辆汽车，而马的数量已经下降到了 200 万匹。一个多世纪以前还被视为新鲜事物的汽车保险，如今已经成为了再寻常不过的事物了。

现在保险已经成了家家户户都可能购买的金融产品。随着保险业的日益兴盛，保险的种类也开始多了起来。养老保险、医疗保险、商业保险、人身保险、人寿保险等等，都是保险市场里势头正劲的成员。

那么，对于保险你到底了解多少呢？保险是以契约的形式确立双方经济关系，以缴纳保险费建立起来的保险基金为保障，对保险合同规定范围内的灾害事故所造成的损失进行经济补偿或给付的金融产品。

保险分为社会保险和商业保险，社会保险由政府主导，而商业保险则由被保险人向保险公司购买。

统计显示，在一年之内，每 1000 个中国人当中就有 3 个人因为各种各样的原因死去。有人说千分之三的概率很小，因为 1000 人之中才只有 3 人。也有人说这个概率很大，因为对个人来说，如果发生了就是 100%。

风险是每一个人都讨厌的东西。因为风险可能会让你的人身财产遭受损失，甚至还会家破人亡。对于这样的打击，很少有人能承担得起。假如有两种选择，一种是你有 90% 的概率拥有 1000 万，10% 的概率一分钱没有；或者你可以确定无疑地拥有 900 万。相信很多人都会毫不犹

豫地选择后者。人们为何会这样选择呢？原因就在于，选择后者是不会承担任何风险的。

当人们都对风险极度厌恶和充满恐惧时，保险业便应运而生了。在保险的诞生地——美国，保险已经成为了美国人生活中不可或缺的一部分。随着保险业的不断发展，人寿、医药、房屋、汽车、游船、家具都成了美国人参保的对象。在美国人看来，只要购买了保险，就意味着自己从此可以高枕无忧了，因为这将意味着他们可以抵御各种风险所带来的灾害了。

而保险业在中国的出现比美国要晚一些。大多数中国人都把买保险看成是一种很晦气的事，所以对于保险，中国人总是敬而远之。然而，随着中国经济的蓬勃发展，中国人的经济条件有了大大的改善，国民的生活开始变得富裕起来。于是，很多中国人也开始考虑如何让自己辛辛苦苦积攒起来的财富不出差错，不会因为任何突如其来的灾难而瞬间消失。这样，保险业开始在中国兴起了。

## 什么是基金？

根据基金业协会官网的消息，截至2014年4月底，我国境内共有基金管理公司91家，取得公募基金管理资格的证券公司3家；管理资产合计达到51369.02亿元，公募基金规模37349.22亿元。

上面这则新闻报道里提到了基金。那么，你知道基金究竟是怎么回

事吗?

基金是指为了某种目的而设立的具有一定数量的资金。比如说,信托投资基金、公积金、保险基金、退休基金等。在现在的证券市场上,基金分为两种,分别是封闭式基金和开放式基金。

也许你觉得这个定义有些难懂,我们不妨通过下面的这个例子来形象地说明一下什么是基金。

小佟是某公司的职员,近来他想用自己攒的钱搞搞投资。比如说买买债券和股票什么的。可是,他对这些东西一窍不通,而且整天忙着上班,也没有多少精力来打理,另外自己的钱也不算多。

于是小佟就想再找10个人和他一起出资,然后再找一个精通投资管理的人,来具体操作这些资金。

随后,小佟就找了10个朋友,几个人达成共识之后,找了一个懂投资的人,便开始运作了。可是,问题很快就出现了。

这10个投资人每天都跟这个管理人进行交涉,意见也是各有不同。有几次,他们都因为这事发生了分歧。

小佟觉得这样下去不大好,于是就把他们都召集到一起商量,找出一个人,授权他来具体处理这件事。然后定期从合出的资产中按一定比例提成给这个管事的人,由他代为支付他们所找的那个投资专家的劳务报酬。

这个人的任务就是具体办理与投资有关的各种大大小小的事务,包括就有关风险向投资人随时提醒,然后要定期向大伙公布投资盈亏情况,等等。对于这个人的付出,合伙人要在提成中拿出一部分



当他的劳务费。小佟和朋友们的这种投资方式叫合伙投资。如果将这种合伙投资的模式放大到 100 倍或是 1000 倍,就被称为是基金。

这种民间私下合伙投资的活动,如果在出资人间建立了完备的契约合同关系,就是私募基金了。如果这种合伙投资的活动经过国家证券行业管理部门(中国证券监督管理委员会)的审批,允许这项活动的牵头操作人向社会公开募集资金,吸收投资者加入合伙出资,这就是发行公募基金,也就是我们常说的“基金”。

而这种合伙投资的牵头操作人就是基金管理公司,它是一个公司法人,只有得到证监会的审批才能成立。基金公司与其他基金投资者一样,也是合伙出资人之一,另一方面由于它牵头操作,要从大家合伙出的资产中按一定的比例每年提取劳务费,也就是基金管理费。而基金公司替投资者代雇代管的负责操盘的投资高手,就是基金经理。

可是这就有一个问题,如果基金公司私自挪用大家合伙出的资产,而给合伙人造成巨大的财产损失,该怎么办呢?为了避免这样的事发生,证监会规定,基金管理公司无权动用合伙人的资产,基金公司和基金经理只管交易操作,不能碰钱。而具体的记账管钱的事则要另外再找一个人负责,这个人必须要擅长此事,并且要具有很高的信誉度才行。而能够满足这两个条件的只有银行。

于是这些基金资产就被放在银行里,银行为他们专门建立一个账户。这种由银行管账记账的做法,就是基金托管。当然银行要从合伙人的资产中按比例抽取劳务费。

从法律的角度说,即使基金管理公司倒闭,甚至托管银行出事了,

向它们追债的人都无权碰大家基金专户中的资产，因此基金资产的安全是有法律保障的。

上面我们提到基金分为封闭式基金和开放式资金两种。那么这两种基金模式具体是如何操作的呢？

公募基金在规定的一段时间内，募集投资者结束后宣告成立，便不再吸收其他的投资者，并约定所有合伙人不能中途撤资。如果有人中途想退出的话，只能是自己找其他人卖出去，这就是封闭式基金。

如果这种公募基金在宣告成立后，仍然接纳其他投资者出资，或是允许合伙人随时部分或全部地撤出资金和应得的收益，这便是开放式基金。

不管是封闭式基金还是开放式基金，如果合伙人想要让买卖转让更加方便的话，可以找到交易所将基金挂牌，然后按市场价在投资者间自由交易，就是上市的基金。

## 什么是期货？

期货是一个和现货相对应的专门名词，而期货交易则是一种和现货交易相对应的交易方式。也许你会问，现货交易难道不比期货交易更安全、更保险吗？为什么有人愿意承担这样的风险呢？其实，期货之所以会出现，原因就是它可以规避市场价格波动的风险。

早在古代世界，印度、希腊、罗马等经济比较发达的国家就曾出现过带有期货性质的商品交易。而现代期货市场的诞生则是以 1848 年美国芝加哥期货交易所成立为标志的。

当时的芝加哥是全美国最大的谷物集散中心。然而，当时的交通和信息远非现在这么快捷便利，再加上存储农产品的仓库十分有限，因此导致农产品的价格总是处于频繁的变化之中，这种变化不定让农民和粮食贸易商们都十分头疼。为了避免遭受损失，农民和商人们便想出了远期交易的方法，即双方协定一段时间后买卖的数量和价格，时间一到，双方便按照之前商量好的价格进行交易。

芝加哥期货交易所在成立的初期为会员们提供的仍然是远期交易。然而，随着交易规模的不断扩大，远期交易中存在的缺点开始显现出来。比如，质量、价格、等级、交货时间和地点等方面都要由交易双方商定，没有明确、统一的标准，而合约的最终履行靠的只是买卖双方的信用。可想而知，一旦市场情况有变，违约风险和交易纠纷就会层出不穷。

为了进一步规范交易，降低交易风险和交易成本，芝加哥期货交易所 1865 年推出了第一个标准化的期货合约——玉米期货合约。这个合约由于包括很多明确的规定，所以减少了很多交易中的纠纷。而且，它不仅可以在到期时像远期交易那样一手交钱一手交货，还可以在到期前对合约进行买卖活动。如此一来，期货交易便摆脱了原来钱货两清的局限性，从而得以迅速地发展起来。自此，这种对合约的买卖就成为了期货交易中的主要活动。

之后，芝加哥期货交易所又推行了保证金制度，还成立了结算机构，直到这时，有组织的期货交易才正式成形。最初的期货交易对象主要是农产品，例如大豆、棉花等。随着西方发达国家进入工业化发展阶段，铜、铝等金属期货和石油等能源期货也随之开始大量出现。进入 20 世纪 70 年代，市场上又出现了新的期货——金融期货。1972 年 5 月，芝

加哥商业交易所推出了历史上第一个外汇期货，这是金融期货诞生的标志。此后，又陆续出现了国债期货和股指期货。

如果你打算从事期货交易的话，具体应该怎么操作呢？

首先，你要选择一个合适的期货经纪公司，公司选定后，接下来要开一个期货交易账户。这个账户是期货交易者开设的、用于交易履约保证的一个资金信用账户。然后开始进行如下操作：

第一，期货经纪公司会向你提供一份“期货风险揭示书”，让你阅读。期货经纪公司在接受客户的开户申请时，需要向客户提供《期货交易风险说明书》。你要仔细阅读，然后在该《期货交易风险说明书》上签字。随后再由期货经纪公司的法定代表人在该《期货交易风险说明书》上签字并加盖公司的公章。

第二，签署合同。你要与期货经纪公司签订委托交易协议书。这个协议书中明确规定了期货经纪公司与客户之间的权利和义务。

第三，申请编码。现在的交易所实行的是客户交易编码登记备案制度。根据这个制度的规定，客户在开户时要填写一份“期货交易登记表”，然后由经纪公司提交给交易所，随后交易所将为你开设一个期货交易代码，也称交易编码。这个编码只限于你个人使用。

第四，存入交易保证金。在上述的各项手续完成之后，期货经纪公司 will 为你编制一个期货交易账户，并交给你一个“账户卡”。到这里，你的开户工作就算完成了。

客户在期货经纪公司签署期货经纪合同之后，应按规定缴纳开户保证金。期货经纪公司应将客户所缴纳的保证金存入期货经纪合同中指定的客户账户里，供客户进行期货交易。



## 什么是信托？

每当我们打开电视的财经频道或是翻看财经报纸时，我们总是会听到或是看到“信托”这个词。那么，信托到底指的是什么呢？

现代信托制度是 19 世纪初在美国出现的。目前，美国是全世界范围内信托制度最为健全、信托产品最为丰富、总量最大的国家。

信托是一种基于信任而委托的关系。在本质上，信托是一种委托关系。它是一种特殊的财产管理制度和法律行为，同时又是一种金融制度，信托与银行、保险、证券一起构成了现代金融体系。

目前，信托投资公司的业务涉及资本市场、货币市场、产业投资市场、风险投资等不同的领域，被列为第四金融。

信托业务是由委托人依照契约或遗嘱的规定，为自己或第三者（即受益人）的利益，将自己所有的财产上的权利转让给受托人（自然人或法人），受托人按规定的条件和范围，占有、管理、使用信托财产，并处理其收益。

我国信托业的大规模发展可以追溯到 20 世纪初。它在充分利用我国社会上的闲置资金，引进外资，拓展投资渠道等方面，发挥了非常积极的作用。

到了 1978 年，随着我国改革开放事业的发展，各部门、各行业都开始发展起来。而发展就意味着需要大量的资金支持。为了适应全社会对融资方式和资金需求多样化的需要，1979 年 10 月，中国国际



信托投资公司正式成立。这家公司是我国的第一家信托机构。

在中国,信托业务具有极大的弹性和普遍性。在金融业分业经营的环境下,信托公司在综合利用金融市场、连通产业和金融市场的机构等方面发挥了重要作用。同时,信托公司还能为基础设施、大型工程建设投融资,以及为企业提供从兼并重组、改制到租赁、担保等全方位的金融服务。可以说,目前我国的信托业务已经基本上涵盖了储蓄、证券经纪、保险以外的其他金融业务等多个方面。

那么,信托到底有何作用呢?

第一,信托具有聚集资金、服务于经济的作用。由于信托制度可有效地维护、管理所有者的资金和财产,所以它具有很强的筹资能力,能够为企业筹集资金创造良好的融资环境。而最为重要的是,它还能够将储蓄资金转化为生产资金,这将会对社会经济的发展提供强有力的支持。

第二,信托可以使金融体系更加发展和完善。在我国,由于金融市场一直以银行信用为主,这就造成了金融市场在制度和结构上有很多的缺陷。这样的缺陷将无法满足社会对财产管理和灵活多样的金融服务的需要,而信托则可以其独特的优势最大限度地满足这些需求。

第三,信托具有代人理财的作用,能够拓宽投资者的投资渠道。信托是将零散的资金汇集在一起,由专业的投资机构运用于各种金融工具或实业投资,实现资产的增值;信托财产的管理和运用都是由相关行业的专家来操作的,他们具有丰富的行业投资经验和先进的理财技术,同时还善于捕捉市场机会,这为信托财产的增值提供了有力的保证。

第四,信托对于构筑整个社会的信用体系能够发挥积极的作用。信用制度的建立是市场规则的基础,而信用是信托的基石,信托作为一项

经济制度，如没有诚信原则的支撑，就谈不上信托。而信托制度的回归，不仅促进了金融业的发展，对构筑整个社会的信用体系都具有十分积极的促进作用。

第五，规避和分散风险。由于信托财产具有独立性，使得信托财产在设立信托时没有法律上的瑕疵，在信托期内能够对抗第三方提起的诉讼，保证信托财产不受侵犯，从而使信托制度具有了其他经济制度所不具备的风险规避作用。

## 证券交易所是如何产生的？

纽约证券交易所的英文缩写为 NYSE，它是世界第二大证券交易市场。

当初在美国，证券刚开始发行的时候，还没有一个集中进行交易的场所。证券交易通常都在咖啡馆和拍卖行里进行。

1792 年 5 月 17 日，24 名经纪人在纽约华尔街的一个咖啡馆门前的梧桐树下签订了“梧桐树协议”。协议规定了经纪人的“联盟与合作”规则，通过华尔街现代老板俱乐部会员制度交易股票和高级商品，自此，纽约交易所诞生了。

到了 1817 年，华尔街上的股票交易已十分活跃，于是市场参加者成立了“纽约证券和交易管理处”，一个集中的证券交易市场基本形成了。1863 年，管理处正式改名为纽约证券交易所，从此，这个名字一直沿用至今。



纽约证券交易所的第一个总部位于华尔街 40 号的一个房间里。这是委员会在 1817 年用 200 美元租下的一个房间。到了 1865 年，交易所终于拥有了正式属于自己的大楼。这所大楼坐落在纽约市华尔街 11 号。

交易所内设有主厅、蓝厅、“车房”等三个股票交易厅和一个债券交易厅，这是证券经纪人聚集和互相交易的地方，其中共设有 16 个交易厅，每个交易厅有 16 至 20 个交易柜台。在这些柜台里都装有现代化办公设备和通讯设施。股票是交易所经营的主要对象，其次为各种国内外债券。除节假日外，交易时间为每周 5 天，每天 5 小时。

1934 年 10 月 1 日，交易所向美国证券交易委员会注册为一家全国性证券交易所，董事会包括一位主席和 33 位成员。然而，并不是全世界的公司都可以进入纽约交易所上市交易。

纽约证交所规定的美国国内公司上市的条件是：公司最近一年的税前盈利不少于 250 万美元；社会公众拥有该公司的股票不少于 110 万股；公司至少有 2000 名投资者，每个投资者拥有 100 股以上的股票；普通股的发行额按市场价格计算不少于 4000 万美元；公司的有形资产净值不少于 4000 万美元。

纽约证交所规定的国外公司上市的条件是：社会公众持有的股票数目不少于 250 万股；有 100 股以上的股东人数不少于 5000 名；公司的股票市值不少于 1 亿美元；公司必须在最近 3 个财政年度里连续盈利，且在最后一年不少于 250 万美元、前两年每年不少于 200 万美元或在最后一年不少于 450 万美元，3 年累计不少于 650 万美元；公司的有形资产净值不少于 1 亿美元等。

中国最早的证券交易所是 1905 年设立的“上海众业公所”。建国后，

曾一度取消证券交易。到了 1990 年至 1991 年的时候,又相继成立了上海证券交易所和深圳证券交易所。

目前全球共有 10 家著名的证券交易所,它们分别是:纽约证券交易所、东京证券交易所、纳斯达克、伦敦证券交易所、泛欧股票交易所、香港交易所、多伦多证券交易所、法兰克福证券交易所、马德里证券交易所和瑞士证券交易所。

## 什么是金融衍生品?

许阳是香港一家私人银行的客户,与该银行的客户经理李京非常熟悉。一次,李京向许阳介绍了一款名为 KODA 的理财产品,俗称“打折股票”。从李京的口中,许阳获悉,这款产品不需动用太多个人资金,银行负责为客户低价买进,客户可以高价卖出,周转快、风险小。

在李京的诱惑下,许阳签订了厚达 150 多页的全英文合同。实际上,他自己根本就不懂英文,只是按照李京的提示逐个签名。随后,他将自己上亿元的资金转入了这家香港银行。

让许阳意想不到的,没过几个月,他的巨额资金就消失得无影无踪。事后,许阳才了解到,自己购买的是理财产品英文名称是“Forward Accumulator”,也就是“累计股票期权”,是一种高风险的复杂金融衍生品。根据英语的谐音和这款产品的高风险特性,人们习惯称它为“I kill you later”(迟点儿干掉你)。总的来说,这款



产品收益有限，但亏损无限。

金融衍生品，又被称为衍生金融工具，是在原生金融工具——即外汇交易、股票、指数、债券等传统有价证券和股票价格指数、有效汇率指数、商品价格指数等综合性价格参考指标中的基础上派生出来的各种投资工具或交易手段的总称。

真正现代意义上的金融衍生工具诞生于 20 世纪 70 年代。1972 年 5 月 16 日，美国芝加哥商品交易所的货币市场分部在固定汇率制解体、国际外汇市场动荡不安的情况下，率先创办了国际货币市场，推出了包括英镑、加元、德国马克、日元、瑞士法郎、墨西哥比索等在内的期货合约。此后在外汇期货的基础上，又增加了 90 天短期美国国库券期货和 3 个月期欧洲美元定期存单期货合约。1973 年 4 月，芝加哥期权交易所正式推出了股票期权。1975 年，利率期货在芝加哥期货交易所问世。

诞生于 20 世纪 70 年代中期的第一代金融衍生品，借助于计算机等高科技手段，在 20 世纪 80 年代获得了空前的发展。20 世纪 90 年代以来，金融衍生品的品种和规模出现了爆炸式的增长，在全球金融活动中扮演着举足轻重的角色。故事中的许阳购买的就是一款具有高风险的、对赌性质的金融衍生品。

现代的金融衍生品主要包括以下几个类别：

1. 远期。远期是指合约双方同意在未来的某个时间，按照固定的价格交换金融资产的合约。举例而言，一个农民年初种了 100 亩水稻，当时的大米价格是 10 元/斤。农民担心秋收时大米的价格会下跌到 5 元/斤。所以，他和粮商约定：不论秋收时大米的价格如何，双方都按 8 元/斤的

价格进行交易。

这样一来，如果秋收时的大米价格上涨到 12 元 / 斤，粮商就获得了价额上涨的收益；若价格下跌到 5 元 / 斤，粮商则承担相应的损失。对于农民来说，未来的交易价格确定了，就不必再担心会遭遇无法预料的风险。

2. 期货。期货是指买卖双方根据交易所制定的标准化合约——对合约的到期日及买卖的资产的种类、数量、质量进行统一规定，以公开竞价的方式达成在未来的某一特定时间，交割标准数量的某种金融工具的协议。

3. 期权。期权是买卖双方按约定价格、在约定日期内，就是否买卖某种金融工具所达成的契约。同样以上文中的农民为例，为了规避大米价格波动的风险，他还可以与粮商订立期权合约——如果秋收时的大米市场价格低于 8 元 / 斤，便以 8 元 / 斤的价格把大米卖给粮商；如果高于 8 元 / 斤，他不必按 8 元 / 斤的价格出售，而是可以按更高市场价格出售。前提是他必须向粮商支付一笔费用来购买这一权利。

4. 互换。互换是指两个或两个以上的当事人按照共同商定的条件，在约定的时间内，交换一定款项的金融交易。假设日本的丰田汽车向银行借了一笔日元贷款，用于投资在美国的工厂，生产汽车在美国销售，获得的销售收入是美元；而美国的通用汽车在银行借了一笔美元贷款，用于投资在日本的工厂，生产的汽车在日本销售，获得的销售收入则是日元。

丰田汽车的贷款到期时，需要归还日元，但一旦美元出现大幅度的贬值，丰田汽车在美国的销售收入如果兑换成日元，就要大幅缩水；而

通用汽车的贷款到期时，则需要归还美元，万一日元出现大幅度的贬值，通用汽车在日本的销售收入兑换成美元时也会出现大幅缩水。

为了避免这种汇率波动的风险，丰田汽车和通用汽车可以达成互换协议，丰田汽车在日本的贷款和通用汽车在美国的贷款进行互换。也就是说，丰田汽车在美国的销售收入用于偿还通用汽车的美元贷款，而通用汽车在日本的销售收入则用于偿还丰田汽车的日元贷款。

## 美联储是干什么的？

美联储创立于1913年，全称是美国联邦储备系统。它是美国的中央银行，包括12个地区联邦储备银行，由设在美国华盛顿的七人委员会对其进行监管。

美联储的决策机构是联邦储备委员会。该委员会主要负责制定货币政策，其中包括规定存款准备金率，批准贴现率，对12家联邦银行、会员银行和持股公司进行管理与监督。委员会直接向国会负责。

联邦储备委员会由7人组成，这七人由总统任命，任期为14年。委员会的主席和副主席由总统从7名委员中任命，任期为4年。

美联储的执行机构之一是联邦公开市场委员会。该委员会主要负责公开市场业务的实施，从而指导货币政策的贯彻执行。联邦公开市场委员会由12名成员组成，其中有7名来自联邦储备委员会，5名为区域联邦储备银行的行长（其中必须包括纽约联

邦储备银行行长，其余各分行轮流参加)。主席由联邦储备委员会主席担任。

美联储的另一个执行机构是各联邦储备银行。每家区域性储备银行都是一个法人机构，拥有自己的董事会。加入联邦储备系统，就由该系统为会员银行的私人存款提供担保，但必须缴纳一定数量的存款准备金。对这部分资金，联邦储备系统不付给利息。

每年美联储要在华盛顿举行四次集中会议；联邦公开市场委员会则由区域性银行控制；货币政策委员在联储主席的带领下进行货币政策决策工作。

每月，美联储货币政策委员会都会召开货币政策会议。会议的内容主要是对各联储银行收集来的消息和其他相关经济信息进行分析；评估当前和未来的经济形势，等等。

由于美国经济在世界上的主导地位，使得美联储对国内和国际经济的看法和政策成为了全世界关注的焦点。

美联储的主要任务是稳定和保护美国经济，防止美国发生银行恐慌。美联储的作用介于政府机构和私人机构之间。美国财政部在向国内外投资者出售美国国债的过程中，正是利用美联储来为其筹集资金的。

除此之外，美联储还为美国的商业银行提供现金储备。根据美国法律，银行必须持有一定数额的现金储备，以避免意外的“现金流出”（如挤兑）。另外，美联储还担负着确定银行间的拆借利率以及银行从美联储借贷所需支付的利率的职责。

美联储的目标很明确，那就是尽可能地提高就业率、稳定物价和

调节长期贷款利率。所以，它的总目标有两个：一是控制通货膨胀；二是推动 GDP 稳步增长。要让这些目标得到实现，就必须有一系列货币政策的强力支撑才行。货币政策是根据国内和国际经济情况，经过精心计算制定出来的复杂决策。为了预测未来的经济走向，并引导其向健康的方向发展，美联储会密切关注主要的经济指标。

美联储执行货币政策最强有力的工具之一就是利率。一般情况下，美联储所确定的利率可以影响整个经济领域的所有借贷业务。

首先是联邦基金利率，这是银行间在借贷储备金时收取的利率，一般由借贷的供求关系决定——也就是说，银行的现金储备越多，利率就越低；而贷款的需求越多，则利率越高。

而控制借贷供求关系的正是美联储。如果美联储想降低联邦基金利率，它就会从银行大量购买证券，以此来向银行注入现金储备；如果它想提高联邦基金利率，它就会将政府证券卖给银行，从而达到减少银行现金储备的目的。

此外，确定贴现率也是美联储的工作之一。贴现率是指各银行直接从美联储借款时所需支付的利率。贴现率涉及的都是短期贷款，而且它比联邦基金利率要高，因为美联储鼓励银行间的拆借。

## “洗钱”是怎么回事？

2014 年初，一名内地 90 后女孩被指控在香港洗黑钱，取保候审后又弃保潜逃。她涉嫌在 2012 年 12 月 6 日至 21 日期间，利用



8 个户口通过转账的形式洗钱达 100 亿港元。

洗钱究竟是怎么回事呢? 上世纪 20 年代, 美国芝加哥的一个金融专家买了一台投币式洗衣机, 开了一家洗衣店。然后每天晚上计算当天的洗衣收入时, 他就把他通过赌博、走私、勒索获得的非法收入加入其中, 再向税务部门申报纳税。税务局扣除其应缴的税款外, 剩下的其他非法收入便成了合法收入。“洗钱”一词就是这么来的。

在我国, 洗钱已经成为了一种严重的社会污染。可以说, 腐败不但需要“洗钱”, 有时也是“洗钱”的保护伞。在我国, 利用皮包公司洗钱是很多不法分子常用的伎俩。很多腐败官员就是以让家人“下海”的名义而把非法得来的黑钱洗白了。而很多公职人员在大量贪污、受贿后, 便开始辞职下海, 不是办公司就是炒股, 企图用新的身份来遮掩自己不正常的暴富。

在我国除了像上述的在国内洗钱之外, 还存在着跨国洗钱。所谓跨国洗钱, 就是指不法分子利用国内外市场日益密切的关系, 设法把黑钱转移出去, 或者在境外转存赃款并“洗白”。

近年来, 这样的犯罪数量在不断增加。在我国, 贪污腐败和洗钱犯罪有着密切的关联, 很多腐败分子侵吞社会财富的途径为: 把贪污腐败得来的钱转移至境外, 再利用我国对外资的优惠政策, 以外商身份回国投资。这样形成一个权力与金钱相互依存、里应外合的洗钱链, 最终形成对国家和社会财富的循环侵占。

洗钱犯罪从司法角度看, 是一种“犯罪屏障”, 它既妨害了司法活动, 也助长了犯罪分子有恃无恐的气焰, 促使他们不断实施犯罪。而从金融

管理秩序的角度来看,洗钱活动往往借助于合法的金融网络清洗大笔黑钱,这不仅侵害了金融管理秩序,而且也严重破坏了公平竞争规则,破坏了市场经济主体之间的自由竞争,从而对正常、稳定的经济秩序带来一定的负面影响。可以说,洗钱为贩毒者、恐怖主义分子、非法武器交易商、腐败的政府官员以及其他罪犯的运作和发展提供了支持。

如今,洗钱已经变得越来越国际化了。据国际货币基金组织统计,全球每年非法洗钱的数额约占世界各国国内生产总值的2%至5%,介于6000亿至1.8万亿美元之间,且每年以1000亿美元的数额不断增加。特别是在当前经济全球化、资本流动国际化的情况下,洗钱活动对国际金融体系的安全、对国际政治经济秩序,具有极其重大的危害。

## 如何识别假币?

广东东莞市警方破获了号称东莞史上最大的伪造货币案。这个伪造假币的团伙由16人组成。该团伙仅仅用了4个月的时间,就伪造了1.6亿元的假币。截止到警方抓获这个犯罪团伙时,已经有5600万元的假币被销售出去,该团伙从中牟利180万元。

该团伙的主谋肖某是一个无业游民。因为没有工作,所以没有什么经济来源,日子过得十分狼狈。为尽快赚到钱,肖某打起了制造假币的主意。于是,他就开始召集来东莞谋生的同乡,很快,就成立了一个伪造货币的团伙。

等到人手凑齐后,肖某便租下了一家手袋厂厂房,以此作为

制假的窝点。一切准备就绪后,肖某一伙人便开始印制假币。不久,肖某宏等人成功伪造出了一批 2005 年版 100 元面额的假币。该批假币成品总金额达到 5600 万元。由于获利丰厚,肖某宏等人决定扩大规模,于是又设立一个制假窝点,不到一个月就印制了 79500 张假币。

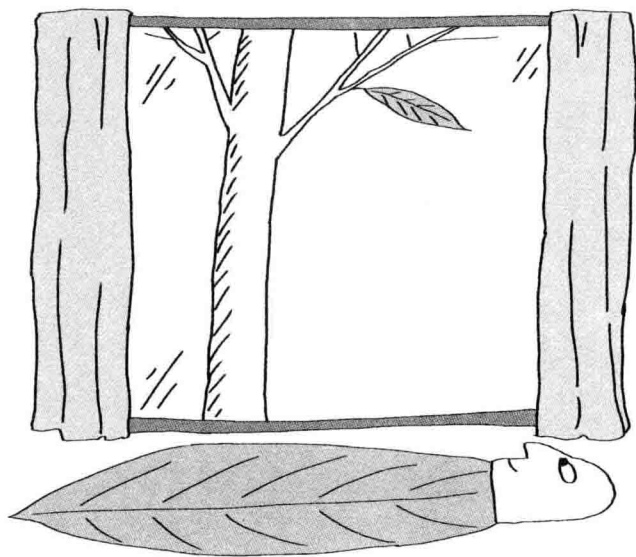
距离东莞很近的深圳也是假币制造的主要地区。在深圳一些人流量比较大的步行街和商场,很多不法分子利用老人、妇女、打工者及香港人对假币识别能力不强的特点,会在这些人买货时将真钱调包成假钱;还有一些不法分子在拿到假币后,利用小商、小铺等没有验钞机进行鉴别的漏洞,把假币使用出去;而部分不法分子还利用卖淫嫖娼活动进行假币调包。甚至有一些私企老板竟然用假币支付雇工的工资。

假币是伪造、变造的货币。伪造币是指仿照真币的图案、形状、色彩等制造的假币;变造币是指在真币的基础上,利用挖补、揭层、涂改、拼凑、移位、重印等方法制作,使其改变形态的假币。

很多制造假币的团伙的技术十分“高超”。这些假币,有的左半部分为真,右半部分为假;有的正面为真,反面为假;有的左面水印处是真,其余均为假;有的人像处为真,其余部分为假;还有的油墨数字为真,其他为假。对一般大众来说是很难识别其真伪的。

那么识别这些假币有何高招呢?识别假币一般要“一看、二摸、三听、四测”:所谓看,是指对着光源看钱币的水印、油墨、安全线等。真币水印对光透视,层次分明,有浮雕立体效果;假币一般平放就能看出水

印,而且没有立体感。真币的安全线在制造中通过挤压形成,比较清晰;假钞的安全线是后来加印上去的,一般印在表面或者夹在中间,比较模糊。所谓摸,是指用手摸钱币的头像、国徽、数字等处,真币的这些地方都有明显的凹凸感。所谓听,是指真币拉动起来的响声比较清脆。所谓测,是指用仪器检测。在紫外灯光下,真币纸张随机分布着黄、蓝两色荧光纤维,假币则呈现出强烈的蓝白光。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费  
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:<https://www.7help.net>



## 第六章

# 拿钱换钱的经济学

不同国家之间货币的兑换是门大学问。沸沸扬扬的人民币升值话题究竟蕴藏着怎样的乾坤？到底什么样的汇率体制才是合理的？一个国家为什么要有外汇储备？读了这一章，或许你就能明白货币战争究竟因何而起。



## 什么是外汇?

外汇是“国际汇兑”的简称。“汇”是把货币从一个地方转移到另一个地方。“兑”的原意为交换,是指用一种货币交换另一种货币。这是在动态意义上对“外汇”作出的解释。在现实的经济生活中,“外汇”的意思是静态的。它是指一个国家的外汇,其实就是用外币表示的可用于国际清偿的支付手段和资产。

国际货币基金组织给外汇所做的定义为:外汇是货币行政当局以银行存款、财政部库券、长短期政府证券等形式所持有的在国际收支逆差时可以使用的债权。

根据我国《外汇管理条例》的规定,外汇是以外币表示的可以用作国际清偿的支付手段和资产,包括外币现钞,包括纸币、铸币;外币支付凭证或者支付工具,包括票据、银行存款凭证、银行卡等;外币有价证券,包括债券、股票等;特别提款权;其他外汇资产。

国家之间进行贸易,必须要进行国际支付,以清偿债权和债务,由此就产生了外汇贸易。

各国的货币不同,除了极特殊的情况外,每个国家都只允许在本国境内使用本国发行的货币,而不能用其他国家的货币。这就出现了一个问题,如果两个国家之间进行贸易合作,那么这两国之间应该是使用哪种货币支付呢?

例如,一个巴西人要买一台中国的电冰箱,那么他必须要用人民币

来购买。但是，巴西人只有自己的货币“雷亚尔”，这种货币在巴西当然是有用的，但是在中国就派不上用场了，那么这个巴西人该怎么办呢？

这个问题在很早的时候就出现过。当时黄金是各国人民进行交易的通用工具。这是因为，黄金本身就有价值，不需要任何东西作为凭证。所以，无论走到哪里，黄金都能被大家接受。

然而，黄金本身也存在着很多缺陷，比如重量大、体积大、不方便携带等。最主要的是，黄金的产量是有限的，而随着国际贸易规模的不断扩大，使用黄金支付已经无法满足日益庞大的支付需求。在这种情况下，外汇便诞生了。后来，外汇逐渐取代了黄金，成为了国际贸易支付的重要手段。

外汇通常具有以下几个特征：

第一，外汇是其他国家的货币，不是本国的货币。比如法郎不是法国的外汇，美元也不是美国的外汇，但是它们都可以成为我国的外汇。

第二，外汇必须被许多国家接受。如果一种外币只被少数国家接受，那么它的使用范围是十分有限的。因为它不能作为一种普遍的清偿国际债权债务的手段。

第三，外汇是一种特殊形式的货币，它所代表的是一种“被要求权”。例如，你手里的美元就是你对美国政府的一种要求权。从理论上说，你可以拿着它去跟美国政府或者货币当局，索要价值相当的商品或者服务。如果人们对于美元没有信心，认为美国会赖账，不会提供商品或者服务，人们就不会持有它。

在这个意义上来说，一种货币成为外汇，是一国综合国力的最好体现。如果某国的货币能够成为别国的外汇，那将会给其发行国带来很多

好处和便利。这不仅省去了汇兑的麻烦，还会大大地提升国家在国际上的信誉和地位。

第四，外汇的作用是清算国际债权债务。如果巴西要偿还进口电视机的债务，用美元就可以了，不一定用黄金，因为中国也接受美元。中国同样可以用美元偿付自己对其他国家的债务或者进口商品。

除此之外，外汇还有一个一般货币不具备的作用，即政府可以在外汇市场上买进或者卖出外汇，进而达到干预汇率、影响国际收支和调节国内经济的目的。

## 什么是外汇储备？

外汇储备也叫“外汇存底”，它是一个国家的储蓄，是一国货币当局或者中央银行持有的、可以随时兑换成外国货币的各种资产。

外汇储备主要不是货币形式，而是资产形式。在我国的外汇储备中，大约 70% 是美国国债。外汇储备包括：在国外的外汇短期存款；外国银行的支票、期票、外币汇票；国外的有价证券，如外国政府债券、股票等。

外汇储备的来源主要有两方面，一是经常项目下的贸易盈余。如果中国对美国的出口多于从美国的进口，其间的差额，美国必须用美元进行弥补，形成中国的外汇储备来源；二是资本项目下的各种资本流入，如外国直接投资以及各种短期的游资，甚至包括非法进入的热钱等。

你知道为什么每个国家都要有外汇储备吗?这里面有两个原因。

首先,任何国家在对外经济活动中,都有可能会出现国际收支赤字。如果没有外汇储备,国际收支赤字就没法弥补,国家的国际信誉就会降低,这将会影响到该国今后的国际贸易。如果该国的外汇储备比较充足的话,就可以避免出现这样的问题。

其次,汇率的稳定对一个国家的对外经济活动以及国内的经济稳定来说,是非常重要的。如果汇率总是变来变去的话,就会影响到人们对货币的信任。如果一个国家的外汇储备十分充足的话,那么该国政府就能在外汇市场上对投机资本进行抵制,从而保持汇率的稳定。

但是,外汇储备的规模也不是没有限度的。有时储备过多也不一定就是好事。近年来,中国外汇储备规模的急剧扩大,已经对我国的经济发展产生了很多不利的影响。

首先,外汇储备过多会不利于我国经济的增长。一定规模的外汇储备流入代表着相应规模的实物资源的流出,这种状况不利于一国自身经济的增长。如果中国的外汇储备的超常增长持续下去的话,经济增长的潜力必将受到不利影响。

其次,会增加货币管理的难度,削弱宏观调控的效果。在我国现行的结售汇体制下,央行负有无限度的对外汇资金进行回购的责任,因此随着外汇储备的增长,外汇占款投放量会随之不断加大。外汇占款的快速增长不仅从总量上制约了宏观调控的效力,还从结构上削弱了宏观调控的效果:外汇占款比例不断提高导致了央行冲销操作的空间变小,央行会透过提高存款准备金要求、发行央行债券或两者兼用,去“冲销”这些额外的结余,以遏制货币投放量的过度增长,因此,冲销的成本相



当高昂。

最后，庞大的外汇储备不但对宏观经济的运行会产生严重的冲击，其自身管理也存在着重大风险。在众多资产中，中国外储不断向主权货币国家的政府债券倾斜。债务国家财政堤坝的巨大缺口和庞大的债务正吞噬着本国经济，也绑架了中国的国民财富。

因此，我国应适当降低外储的规模，使其保持在一个相对合理的范围之内。

## 你了解汇率吗？

美国人约翰来中国旅游。他用 10 万美元兑换了 68 万人民币。到了中国后，他开始四处旅行。他先到桂林再去丽江，然后去敦煌。总之，他用了一年的时间基本上把中国的著名旅游景点都玩遍了。当他打算启程回国时，约翰算了一下自己这一年来的花销，共花了 18 万人民币。于是，他到银行去把剩下的 50 万人民币兑换成美元。而此时的人民币兑美元升值到 5:1，约翰用这 50 万人民币又换到了 10 万美元。来时他带了 10 万美元，回去时还是 10 万美元，约翰等于是一分钱没花。

一个中国老板要去美国做生意。他用 68 万人民币兑换了 10 万美元。在美国他没日没夜地干了一年，到年终时，共赚了 13.6 万美元。于是他打算回国过年。当他到银行把美元兑换成人民币时，由于人民币兑美元升值到 5:1，这个老板用 13.6 万美元换到了 68 万人民币。

这个老板去时带了 68 万人民币，回来时还是 68 万人民币。等于是辛苦了一年，没赚到一分钱。手里拿着这些钱，老板心里真是百味杂陈。

故事中的美国人和中国人为何会出现如此巨大的反差呢？问题就出在汇率上。

人民币汇率问题是如今世界的一个热点问题。2010 年的 11 月，G20 峰会在韩国首都首尔举行。在会上，世界货币汇率问题是各方代表们讨论的焦点。由于各方代表各执一词，大会一度陷入困境。最终，峰会采取了折中方案，要求各方要采取由市场决定的汇率制度，提高汇率弹性以反映经济基本面，克制竞争性货币贬值。这个结果其实是表明了 G20 集团拒绝支持美国就人民币升值问题施压中国的要求。

汇率的产生与货币的发行是密不可分的。伴随人类历史的进步，货币作为交换媒介经历了从实物货币、到金属货币、再到纸币的演化。到了 20 世纪，信用货币开始逐步实行。各个国家能通过货币发行来灵活地调控市场经济，这有利于保证市场的稳定。

而当今世界的绝大多数国家采用的都是信用货币制度，各国政府通过法律的形式强制发行一种法定货币，而这种货币将不再与黄金挂钩。此时的货币本身并没有具体的价值，所以可能会产生信任危机，也可能会出现滥发货币的危险。

由于世界各国基本上都有自己的法定货币，这就使得国与国之间的贸易交往面临着价值转换的问题。也就是说，该国货币与外国货币之间必须有一个比率，这样才能确保国际贸易的顺利进行。这个比率就是汇率。

从广义上来说,汇率分为两种:一种是国家货币当局直接规定的法定货币汇率,另外一种是由外汇市场上货币的供求关系变化而产生的市场汇率。自1948年,中国人民银行首次发行人民币之后,历经数十年的风雨历程,如今的人民币已经形成了一个相对比较成熟的汇率政策。自人民币汇率出现以来,它一直在紧紧跟随着我国市场经济的发展与变化,积极为我国市场经济的稳定发展创造条件。

## 人民币升值是好事吗?

2014年4月,美国财政部在报告中继续指责人民币被低估,怀疑中国操纵汇率。持续了10多年的人民币汇率之争仍在继续。

2010年1月1日,美国诺贝尔经济学奖得主保罗·克鲁格曼在《纽约时报》上发表了一篇题为《中国新年》的文章。文章直截了当地说道:“中国现行的经济政策实属是严重的保护主义。所以,中国必须让人民币大幅升值。”

而仅仅过了两个月后,保罗·克鲁格曼又再一次告诉美国人民:人民币币值是被低估了的,倘若再继续低估下去的话,将会使美国在金融危机期间的就业问题陷入困境。2010年9月29日,美众议院高票通过针对中国汇率政策的法案。

而就在此前几个月,美国总统奥巴马就曾公开表示,将在人民币汇率问题上对中国采取更为强硬的态度,同时还要求中国开放市场。一时间,人民币是否升值的问题就成了中美两国在经贸领域里

的协商重点。

其实，早在2003年的时候，美国就已经把目光盯在了人民币升值上。

2003年9月，美国财政部长斯诺访华，期间，他在和中国领导人会晤时就提出了要求中国政府放宽人民币波动范围的要求。2006年12月12日，继任美国财长的保尔森在访华时也同样提出了要求中国采取更具弹性的人民币汇率机制的主张。而到了2009年年初的时候，新任总统奥巴马则更加强硬地表示将“通过所有途径”向中国施压，迫使中国调高人民币汇率。

我们不禁会问，为什么美国总是再三要求人民币升值呢？人民币升值，对于美元来说，就意味着美元贬值。如此简单的道理，精明的美国人不会不明白。而美国之所以会这样做，其实是为了维护本国的经济利益。

也许很多中国百姓会认为，人民币升值就意味着自己手里的钱值钱钱了，这当然是一件振奋人心的好事。可事实却并非如此。人民币升值固然有它有利的一面。比如说，如果人民币升值了，那么中国人出国留学或旅游的花费就会少很多；而那些进口车或其他进口产品的价格也会有所降低。同时，人民币适当升值还将有利于推动我国的出口企业提高技术水平，从而促进我国产业结构的调整，改善我国在全球国际分工中的地位。

但是人民币升值也有它不利的一面。人民币升值，人民币变值钱了，指的是人民币对外的购买力上升了，但对内的购买力实际上却下

降了。也就是说，你只有把人民币兑换成美元，到国外去用美元消费或投资，人民币才体现出“真的值钱了”；而对于大多数不会从事对外贸易的老百姓来说，人民币不是升值了，反而是贬值了。

人民币升值对于我国的就业问题也提出了挑战。因为人民币升值意味着外商在我国的投资成本增加，为了缩小成本，外商就会减少投资，企业规模就会缩小，那么，就业机会也将会随之减少。另外，人民币升值，对于国外游客来说，他们的花销就会增大，这会使得很多国外游客放弃到我国旅游。这就会对我们的服务业、旅游业等造成一定的冲击，同时这也会影响到我国从事旅游业的人群的就业。人民币升值也会使得进口商品大量涌进我国市场，导致国内的部分市场份额被国外的企业夺走。

日本就曾因日元升值而深受其害。在上个世纪八十年代中期，日本成为了世界上最大的债权国。那时，日本制造的产品在全球范围内的竞争力十足。而当时的美国却因贸易赤字和财政赤字逐年增长而陷入困境。这便导致了美日之间的贸易赤字不断扩大，贸易摩擦屡屡出现。这让很多美国企业叫苦不迭。

为了加强美国产品的对外竞争力，降低贸易赤字，美、日、德、法、英五国联合签订了《广场协议》。日元在这个协议的压力下被迫升值，从而导致日本的经济泡沫开始放大。到1989年，日本政府开始施行紧缩的货币政策，经济泡沫宣告破灭。这场经济泡沫对于日本的打击是长久的，此后日本的经济便陷入了长达十几年的不景气状态。

所以说，人民币升值并不一定就是件好事。



## 汇率之争为哪般？

近年来，中美两国因为人民币汇率问题多次发生争执。美国方面认为，由于中国政府人为地压低人民币汇率，使得中国的出口企业在国际市场上的竞争优势进一步扩大，这对于美国的同类企业来说是不公平的，而这将会对美国的经济产生不利的影响。

美国之所以会对人民币汇率问题如此敏感，也不是没有原因的。近几年来，美国的经济一直都处在一种疲软的状态之下，这让美国政府十分担忧。为了刺激国内经济复苏，美国众议院最终通过议案，要求政府对那些人为压低汇率的国家的商品征收惩罚性关税，中国亦在此列。

美国之所以会向中国政府施压，是因为如果人民币大幅升值，那么中国对美国的巨大贸易顺差就会缩水；进口商品会变得很便宜，而美国对中国的出口就会增加，这将会大大减少美国本土的失业人数。

据国家统计局数据显示，我国的进出口总额从 1978 年的 206.4 亿美元，增长到了 2014 年的 41600 亿美元，大概为 1978 年的 200 倍。而最近 30 多年来，贸易顺差从 1978 年的 -11.3 亿美元（逆差）增长到了 2014 年的 2592 亿美元，足足从负到正增长了 2600 亿美元。如此巨大的贸易顺差对我国来说是值得庆贺的好事，可是却是美国人所无法容

忍的。可以说，自从 21 世纪以来，随着我国对外贸易顺差的逐步拉大，我国已经成为了西方国家尤其是美国诟病的主要对象。

在美国等西方国家看来，中国的贸易顺差是美国国内的失业率居高不下的罪魁祸首。不仅如此，美国人还认为，美国制造业的萧条也是由中国制造的大量出口所导致的。巨额顺差是由中国制造的产品低廉的价格导致的。而造成中国制造业低廉成本的原因，就是对人民币的估值过低。因此，他们一直都在人民币汇率的问题上做文章，一再要求人民币大幅升值。

其实，美国提出这样的要求也不是完全没有道理的。客观地来看，在 2005 年人民币汇改之后，国家外汇管理局允许人民币汇率每天有正负 0.3% 的涨跌幅，直接受市场的影响，而此番改革之后，人民币对美元的汇率不断上升，从 8+ 到如今的 6.17 上下。这也代表了市场对人民币汇率改革作出的反应。单从这点来说，人民币汇率确实有被低估的情况。同时从购买力来说，人民币也有升值的空间。

但是，世界上任何一种货币的汇率都不是完全由市场决定的。任何一个国家都会调整该国货币的汇率，以使其适应本国经济的发展。对中国来说，对外贸易的意义是十分重大的。最近 30 年以来，我国的对外贸易对 GDP 的贡献一直在不断增大。在美国的巨大压力之下，只有保证人民币有一个比较稳定合理的汇率，才能确保中国经济持续的快速发展。

可以说，如今的人民币汇率问题已经不再是单纯的经济问题，而是已经上升到了政治的层面上。今后一段时间里，人民币汇率问题仍将会是中美两国之间最为敏感的问题之一。

## 汇率是由什么决定的？

你知道决定汇率水平的基础是什么吗？外汇市场上的实际汇率为什么会发生变动吗？其实，这都跟汇率的形成机制有关。

什么是汇率形成机制呢？它是指在一定的货币体系和汇率制度下，汇率水平是怎么被确定的。也就是说，在不同的货币体系和汇率制度下，决定汇率水平的基础是不一样的。

比如，在第一次世界大战以前，以英国为首的主要发达国家所实行的都是金本位制。所谓金本位制，是指以黄金作为本位货币的金币本位制。在这种金本位制下，金币是由一定重量和成色的黄金铸造的。而金币所含有的一定重量和成色的黄金被称为是含金量，金铸币的含金量所代表的就是金铸币的实际价值。在两个同样实行金本位制的国家里，其单位货币的含金量之比就是铸币平价。由于铸币平价反映的是两种货币之间的价值对比关系，所以，铸币平价也就成了决定汇率的基础。

在第一次世界大战之前，英国和美国所实行的都是金币本位制。1 英镑含纯金是 7.3224 克，1 美元含纯金是 1.504656 克，因此，英镑与美元的铸币平价为 1:4.8665，即 1 英镑 = 4.8665 美元，这就是英镑和美元之间汇率决定的基础。在这种金本位制下，决定外汇市场上实际汇率水平的就是外汇的供求量，这个供求量将围绕铸币平价上下波动。

而从“二战”以后到1973年年初，国际货币体系一直由布雷顿森林体系主导。而布雷顿森林体系实行的是固定汇率制度。这个制度有两个规定：一是美元与黄金挂钩，二是各国货币与美元挂钩，即所谓的“双挂钩制度”。

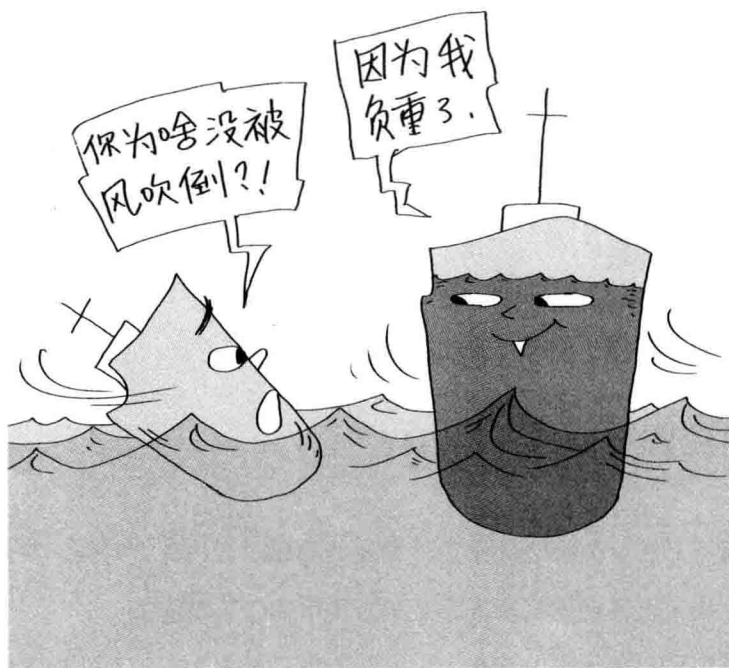
在国际货币基金组织的要求下，各会员国政府都参照过去金属货币的含金量，对本国货币的法定黄金含量进行了规定。这样一来，各国货币之间的单位纸币的法定含金量就出现了差异，而它们之间的比值就是金平价。

所以，在那段时期，金平价就是汇率的决定基础。比如，在1946年的时候，1英镑的法定黄金含量为3.58134克黄金，1美元的法定黄金含量为0.888671克黄金，英镑兑美元的金平价即为1英镑=4.03美元，这便是确定英镑与美元汇率的基础。

在这个体系下，各国货币的实际汇率随外汇供求的变化围绕金平价上下波动。然而，这样的波动并不是随意的，它是有界限的。1944年，国际货币基金组织就曾为其规定了波动界限，即不能超过金平价的 $\pm 1\%$ 。

然而，随着布雷顿森林体系的瓦解，一些主要的发达国家都纷纷开始实行浮动汇率制度。在此期间，美国极力推行黄金非货币化的主张，并最终被国际货币基金组织接受。于是，国际货币基金组织理事会通过了《国际货币基金协定》修改草案。该草案正式将黄金非货币化政策列入了第二次修正的《国际货币基金协定》中。自此，各国便不再公布本国货币单位的金平价。

纸币是一种货币符号，反映的是商品的价值量。纸币的发行受流通





中所需货币量的制约。如果纸币的流通量与流通中所需的货币量一致，就说明此时的物价比较平稳，也就意味着货币的国内购买力比较稳定。如果纸币的流通量超过了流通中所需的货币量，就会导致物价上涨，货币的国内购买力就会随之下降。

此时，如果汇率仍保持不变，就将意味着本币的对外价值会被估计得过高。而对于一个国家的长期发展来说，如果本币的对外价值被估计得过高的话，会严重影响本国的国际收支。所以，各个国家都在努力使其本币的对外价值与国内购买力大体保持一致。

因此，在黄金非货币化后，汇率决定的基础就变成了两国货币的国内购买力之比。也就是说，本国货币的购买力越强，货币汇率就会越高，反之，就会越低。

## 汇率受哪些因素的影响？

所有外汇交易都会涉及货币兑换的问题。无论什么时候，在外汇市场上，决定汇率变化的永远都是相应货币的供给与需求。

外汇供给的主要来源包括：本国的商品劳务出口；外国对本国的单方金融资产转移；外国居民购买本国的金融资产或对本国进行直接投资；本国居民出售所持有的国外资产。

外汇需求的主要来源包括：本国的商品劳务进口；本国对外国的单方金融资产转移；本国居民购买外国的金融资产或对外国进行直接投资；外国居民出售所持有的本国资产。

由此看来,如果一国的外汇在外汇市场上供不应求,就会出现国际收支逆差,本币供过于求,那么外汇汇率就会上升;反之,一国的外汇供过于求,就会出现国际收支顺差,本币供不应求,那么外汇汇率就会下跌。

通常情况下,一国的国际收支主要分为经常项目收支和资本项目收支两方面。其中,前者反映的是商品市场的国内外联系,后者反映的是金融市场的国内外联系。所以,如果影响国内外商品市场和金融市场供求状况的因素发生变动的话,汇率都会随之发生变化。

那么影响货币的供给与需求,对汇率产生影响的因素都有哪些呢?

首先是利率的差异。任何一个国家的商品输出和输入都会受到价格水平变动的影响,而作为金融市场上“价格”的利率,它的变动会对一国的资金输出与输入产生影响。具体来说就是,如果某国的利率水平提高的话,那么国外的资金流入量就会增加,而本国的资金流出量就会减少,这会改善资本项目收支,提高本国货币的汇价;反之,如果某国的利率水平下降的话,就会恶化资本项目收支。可以说,在国际资本流动规模越来越大的今天,利率的差异对汇率变动的影响已经变得越来越显著了。

其次是通货膨胀率的差异。两国货币之间的比率是由各自所代表的价值量决定的。而物价是一国货币价值在商品市场的体现。如果发生通货膨胀,该国货币所代表的价值量就会降低。

一国较高的通货膨胀率必然会在经常项目收支上得到反映。如果一国的通货膨胀率过高,在使得本国商品在国际市场上的竞争力变弱的同时,还会导致本国的出口减少,而外国商品在本国市场上的竞争力就会增强。而且,如果一国的通货膨胀率过高,人们就会对本国货币失去信心,为了保证自己本金的安全,人们会把手中持有的货币换成其他货币。

如此一来，就会造成该国货币在外汇市场上的价值下跌。因此，如果一国的通货膨胀率高于他国，该国货币在外汇市场上就会趋于贬值；反之，则会趋于升值。所以说，国内外通货膨胀率的差异是决定汇率长期趋势中的主导因素。

再次是经济增长率的差异。国内外经济增长率差异对汇率变动的影响，可以表现在很多方面。首先，一国的经济增长率高，就意味着国民收入的上升，那么，国内进口支出就会随之增长；其次，一国的经济增长率高，就意味着国内的生产率得到了提高，这会鼓励出口，抑制进口；再次，如果经济增长的速度较快，一国的利润率就会较高，那么，很多国外的资金就会流到本国进行投资，这会改善资本项目的收支。

另外，中央银行对外汇市场的干预和其他投资者投机行为也是影响汇率的两个因素。

为保持汇率的稳定，各国政府都会对外汇市场进行直接干预。这种干预虽然不会从根本上改变汇率的长期走势，但对汇率的短期走向会有一定的影响。

二战以后，各国政府正是通过对汇率的直接干预，达到了抵消市场供求因素对汇率的影响的目的，从此使得固定汇率制度维持了整整 25 年。而自从 20 世纪 80 年代以来，西方国家的浮动汇率制也开始逐渐步进入了联合干预的阶段。

一般来说，与国际贸易相关联的交易在外汇市场上所占的比重只是很小的一部分，而出于捞取暴利的投机交易则占了大多数。这种投机行为会导致不同货币的流动，从而影响到汇率的变化。如果人们认为某种货币的汇率将要上涨的话，他们就会抢购，那么这种货币的汇率就一定

会上涨。相反，如果人们预期某种货币将要下跌的话，他们就会立刻抛售，这样一来，汇率必然会降低。

在不同时期，各种因素对汇率变动的影响作用是不同的，这些影响因素有时会相互促进，但有时也会相互抵消。

## 什么是浮动汇率制？

浮动汇率制是指一国货币的汇率并非固定，而是由自由市场的供求关系决定的制度。20 世纪 70 年代后期，美元危机进一步激化，在这种情况下，浮动汇率制便派上了用场。

在该制度下，政府既不对汇率加以固定，也不规定其波动幅度，而是根据市场的外汇供求情况，任其自由涨落。当外币供过于求时，外币汇率会下浮；当外币供不应求时，外币汇率会上浮。

按照不同的标准，浮动汇率制度可分为不同的类型。

第一，按政府是否进行干预，可分为自由浮动和管理浮动两种。前者是指一国货币当局对汇率的波动不进行任何干预，而是完全任由汇率依外汇市场的供求变化而自由涨落。

而后者是指一国货币当局在外汇市场上直接或间接地进行干预，以控制本国货币的汇率，使其朝着对本国有利的方向发展。目前，大多数国家所实行的都是管理浮动制度。

第二，按照浮动的形式，可分为单独浮动和联合浮动两种。前者是指一国货币不同任何外国货币发生固定联系，其汇率根据外汇市场的供



求变化而自动调整。单独浮动能够较好地反映一国外汇供求状况及货币关系的变化。

而后者是指国家集团在成员国之间实行固定汇率制, 对非成员国则实行共升共降的浮动汇率。目前, 欧洲货币体系为了建立稳定的货币区, 所实行的就是这种联合浮动。联合浮动可以在集团内部创造一个稳定的汇率环境, 减少汇率风险, 促进集团内部经济贸易的发展, 同时可形成与个别发达国家相抗衡的货币干预力量。

货币的强弱取决于其经济实力及与贸易伙伴的关系。汇价过强会导致本国的出口商品在外国的销售遇到障碍。因为对于国外消费者来说, 他们的购买成本提高了, 这将会对出口国的出口业产生不利影响。而汇价较弱的话, 就会提高本国商品在国外市场上的竞争力, 但是进口商品的成本会提高。

浮动汇率制既有它的长处, 也有它的短处。

其长处在于:

第一, 它可以防止国际金融市场上的游资对硬货币的冲击。由于各国国际收支状况存在差异, 这就使得逆差国的货币往往趋于疲软, 这被称为软货币; 而顺差国的货币往往趋于坚挺, 这被称为硬货币。在浮动汇率制度下, 由于汇率基本上由外汇市场的供求关系决定, 所以它更符合货币的实际价值, 因此使得货币的软与硬都不十分确定, 这就降低了货币受国际游资冲击的概率。

第二, 它有利于保持国内经济政策的独立。比如, 如果某个国家的通货膨胀率很高的话, 就会导致该国的国际收支出现逆差。此时, 该国货币当局就可以通过下调本币汇率, 上调外汇汇率来进行调节。这有利



于保持国内经济的相对稳定。

第三，它可以防止一国的外汇储备和黄金的流失。在固定汇率制度下，当一国货币在国际市场上被抛售时，因该国有责任维持汇率在规定限度内波动，必须动用外汇黄金储备购买本国货币，干预汇率变动。这就会造成该国外汇黄金储备大量流失。而在浮动汇率制度下，各国无义务维持其汇率稳定，因而就不会出现由于被迫干预汇率造成的外汇黄金储备大量流失的问题。

其短处在于：

第一，它会助长国际金融市场上的投机活动。由于汇率波动频繁、幅度较大，这会给很多投机者创造投机的机会。他们会通过一系列外汇交易牟取暴利。

第二，它会对国际贸易和国际投资造成不利影响。它使得进出口贸易不易准确核算成本，或是会导致其核算成本增加。在浮动汇率制度下，汇率波动幅度大而且频繁，进出口商不仅要考虑商品价格，也要考虑汇率变动风险。由于受汇率变动的影响，往往报价不稳定。这不仅会削弱商品在国际市场上的竞争力，也容易引起借故拖延付款和要求降价、取消合同订货等问题，将会阻碍进出口企业的健康发展。

## 你知道如何赚外汇吗？

1914年，第一次世界大战爆发。德国是这场战争的罪魁祸首，经过四年的苦战，德国面对的依然是失败的结局。作为战败国，德

国不得不向曾在战争中被它侵略的国家支付大量的战争赔款。这对于已在战争中崩溃的德国经济来说更是雪上加霜。

就在德国民众都沉浸在一片失魂落魄的沮丧中时，希特勒成为了他们的元首。上台后的希特勒开始着手复兴德国凋敝不堪的经济。在这个过程中，如何增加国家收入就成了希特勒急需解决的问题。为此，他出台了一系列政策，设法赚取外汇就是其中之一。

希特勒所采取的是一种旅行马克的办法。这种旅行马克和德国国内的马克通用。不过，在国外市场，这种旅行马克是用美元、英镑、法郎等外币进行兑换的，这比在德国境内要多换三分之一。例如，1英镑在德国国内只能兑换10马克，但在德国以外的其他地方却能换15马克。所以，这就意味着德国国内的旅游服务价格很低。

价格低自然就会吸引很多游客到德国游玩。于是，很多外国人就把本币兑换成马克，然后到德国消费。德国等于是请来了大批国外游客。当时有人把这种做法戏称为“希特勒请客”。也许很多人会问，德国这样做难道就不怕赔本吗？事实上，德国不但没有赔本，还从中获得了大量的外汇。这大大增加了德国政府的收入。

在赚取外汇这个问题上，苏联的做法就愚蠢得多。当时，苏联的流通货币分为金卢布与纸卢布两种，它们都是由银行发行的完全一样的货币。用英镑、美元或马克等外币从苏联国家银行兑换的卢布，称为“金卢布”；从苏联公民手中私自换得的卢布，称为“纸卢布”。

卢布在国际外汇市场上虽然价格很低，但汇率却很高。对于那些普通的外国游客来说，使用这种高汇率的卢布在苏联旅行简直是

一件十分奢侈的事，所以为了节省开支，很多外国游客都放弃了去苏联旅行的计划。如此一来，苏联就失去了很多赚取外汇的机会。这一方面给本国经济的发展制造了障碍，一方面又导致了苏联外汇的严重短缺。

所谓外汇市场，指的是不同国家进行货币兑换的场所。不同国家的货币进行兑换有个比率，这就是汇率。

那么汇率是如何确定的呢？目前世界上很多国家实行的都是管理浮动制，也就是说，汇率要在货币当局管制下，随外汇市场供求关系的变化而上下浮动。很多国家为了控制资金流入或流出，进而改善本国的国际收支状况和稳定本国的汇率，使本币朝着有利于本国的方向浮动，都纷纷对外汇市场进行管制。这就形成了外汇管制。

外汇管制在世界范围内是普遍存在的，它之所以存在，在很大程度上是由经济的发展水平决定的。在经济发展水平较低时，一国政府通常会面临周期性可兑换外汇短缺的问题，因而倾向于实行较为全面的外汇管制。

而经济发展水平较高的国家，出于对国内经济政策有效性的考虑，往往也实行部分项目的外汇管制，特别是在经济增长速度放慢的情况下更是如此。

当然，外汇管制的实行也并非是不受限制的，最明显的表现就是国际货币基金组织的有关条款规定了其成员国在对经常性和资本项目交易实行限制方面必须遵守的义务和原则。

# 每天学点 经济学

经济常识 | 经济现象 | 经济规律 | 经济动态

## 我们身边的经济学

经济学并非高深莫测，普通人照样能洞悉它的奥秘

## 妙趣横生的经济学

经济学并非枯燥无味，而是蕴藏着非常有趣的法则

## 开阔视野的经济学

经济学不但好玩，还能帮你看清光怪陆离的世界

## 转动脑筋的经济学

经济学不但用处大，还能让你活动脑筋

## 离不开钱的经济学

神话般的金融世界，金钱无所不在

## 拿钱换钱的经济学

国际间的货币兑换，货币战争硝烟弥漫

上架建议 经济学·通俗读物·畅销书

ISBN 978-7-5093-5579-4



9 787509 355794 >

定价：29.80元

早懂经济学，早过好日子！